

# The Lean Canvas

Conçu pour:

Startup

Conçu par:

Nom1, Nom2, ...

Date:

JJ/MM/AAAA

Version:

X.Y

<b>Problème</b>   Quels sont les 3 principaux problèmes ou besoins de vos clients que vous souhaitez résoudre ?	<b>Solution</b>   Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients	<b>Proposition de valeur unique</b>   Message unique, clair et convaincant, expliquant pourquoi vous êtes différent et que vous valez l'attention du client.	<b>Avantage compétitif</b>   Quel type de relation chacun de nos segments de clientèle s'attend-il à ce que nous établissions et maintenions avec eux? Lesquels avons-nous établis? Comment sont-ils intégrés au reste de notre modèle d'entreprise? Combien coûtent-ils	<b>Segments de clientèle</b>   Qui sont vos clients? Qui sont vos utilisateurs?
<b>Alternatives existantes</b>   Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus?	<b>Indicateurs de performance</b>   Quels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ?	<b>Votre « Pitch »</b>   Quel est le «minimal pitch» de votre activité? Décrivez-la en un slogan	<b>Canaux</b>   Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ?	<b>Utilisateurs pionniers</b>   Qui sont vos clients / vos utilisateurs idéaux ?
<b>Coûts</b>   Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?			<b>Revenus</b>   D'où vient l'argent ? Qui paie ? Combien? Comment? À quelle fréquence?	

Conçu pour:

Conçu par:

Date:

Version:

# The Lean Canvas

<b>Problème</b> 	<b>Solution</b> 	<b>Proposition de valeur unique</b> 	<b>Avantage compétitif</b> 	<b>Segments de clientèle</b> 
<b>Alternatives existantes</b> 	<b>Indicateurs de performance</b> 	<b>Votre « Pitch »</b> 	<b>Canaux</b> 	<b>Utilisateurs pionniers</b> 
<b>Coûts</b> 		<b>Revenus</b> 		