

The Lean Canvas

Conçu pour:

Startup

Conçu par:













Nom1, Nom2, ...

Date:

JJ/MM/AAAA

Version:

X.Y

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

Conçu pour:

Conçu par:

Date:

Version:

The Lean Canvas

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