|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | | | *Conçu pour:* | | |  | *Conçu par:* | | | |  | *Date:* |  | *Version:* |  |
|  | **Value Proposition Canvas** | | | | | Nom de la Startup | | |  | Nom 1, Nom 2, … | | | |  | JJ/MM/AAAA |  | X.Y |  |
|  |  | |  | | |  | | |  |  | | | |  |  |  |  |  |
|  |  | |  | | **Créateurs de Gains** | | | |  | **Gains** | | | |  |  |  |  |  |
| **Produits et Services** | Listez les Produits et Services sur lesquels repose votre proposition de valeur. | | | Décrivez comment les produits et services créent des gains pour les clients. | | |  | Décrivez les résultats que les clients veulent atteindre ou les avantages concrets qu'ils recherchent. | | | | | Décrivez ce que les clients essaient d'accomplir dans leur travail et dans leur vie tels qu'exprimés par leurs propres mots. | | | | | **Travaux du/de la client(e)** |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 🡪 🡨 |
| Décrivez comment vos produits et services soulagent les douleurs des clients. | | | Décrivez les mauvais résultats, les risques et les obstacles liés aux tâches des clients. | | | | |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |  | | | **Soulageurs de Maux** | | |  |  | | | **Maux** | |  | | | | |  |
|  |  | | | | | |  |  | | | | | | | | | |  |
|  | **Proposition de Valeur** | Créez une proposition de valeur pour chaque segment de clientèle dans votre modèle économique. | | | | |  | **Segment de Clientèle** | | | | Nommez le segment de clientèle | | | | | |  |
|  |  |  |  | | | |  |
|  |  | | | | | |  |  | | | | | | | | | |  |
|  | Design and Copyright by: Strategyzer AG (<https://www.strategyzer.com/>). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com/>). Word implementation License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | | | | | | |  |