

Nom du produit :

Nom du projet :

Date du cadrage :

LEAN CANVAS



PRODUIT

MARCHÉ

PROBLÈMES 2 Listez ici les principaux problèmes rencontrés par les utilisateurs que vous souhaitez résoudre (max 3) :	SOLUTION 4 Listez ici des hypothèses de solutions qui répondent aux problèmes identifiés (max 3) :	PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE 3 En quoi notre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché ? En quoi est ce qu'on se distingue des autres ?	AVANTAGE COMPÉTITIF 9 En quoi vous démarquez vous de la concurrence ?	CLIENTS 1 Qui sont les clients et utilisateurs ?
ALTERNATIVES EXISTANTES Quelles sont les solutions de contournement de ces problèmes qui existent actuellement ?	INDICATEURS CLÉS 8 Quels sont les indicateurs de performance à surveiller en priorité pour vérifier la performance de notre produit ?	PITCH « Minimal Pitch » ou « Elevator Pitch » de notre proposition de solution :	CANAUX 5 Pas quels canaux de communication et de distribution touchez vous vos clients, et recueillez-vous leurs feedbacks ?	EARLY ADOPTERS Qui sont les clients et utilisateurs pionniers ?
COÛTS 7 Quelles sont les coûts fixes et variables ?	REVENUS 6 Quelles sont les sources d'entrée d'argent générées par le produit ? Par qui ? Quand ? Quel sont les prix pratiqués ?			