


Nom du produit :
Nom du projet :
Date du cadrage :

LEAN CANVAS



PRODUIT

MARCHÉ

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