

LEAN CANVAS



GUIDE: LEAN CANVAS

Problème 2 Quels sont les principaux problèmes rencontrés par vos clients? Pourquoi ces problèmes sont-ils importants? Quelles sont les frustrations ou désirs qui doivent être traités?	Solution 4 Comment votre produit répond-il aux problèmes de votre client? Comment vos fonctionnalités principales permettent-elles d'obtenir les bénéfices attendus? Comment vous comparez-vous aux alternatives existantes?	Bénéfices clés 3 De façon claire et concise, expliquez ce que vous faites, la raison pour laquelle vous vous démarquez et quels sont les bénéfices clés pour votre client (proposition de valeur).	Avantage compétitif 9 Que possédez-vous qui ne puisse pas être facilement copié ou acheté et qui vous distingue de vos concurrents?	Clients cibles 1 Qui pouvez-vous aider? Identifier 3 ou 4 personas qui pourraient vous aider à trouver des solutions.
Alternatives existantes Quelles solutions sont actuellement offertes pour résoudre les problèmes déterminés et quelles sont leurs lacunes? Qui sont vos principaux concurrents?	Indicateurs de performance 8 Déterminez ce qu'est le succès et la manière dont vous pouvez l'évaluer (p.ex.: nombre d'utilisateurs, utilisateurs déjà inscrits, croissance, revenu, satisfaction de la clientèle, perte de clientèle, carnet de commandes, critiques, mobilisation des consommateurs, intérêt, roulement).	Fonctionnalités principales Quelles sont les trois fonctionnalités principales de votre solution?	Relation client 5 Quelles sont les valeurs fondamentales et l'expérience utilisateur que vous mettez de l'avant? Quels canaux utilisez-vous pour interagir avec les consommateurs (accueil et intégration, ventes, soutien à la clientèle, nouvelles avancées)?	Premiers utilisateurs Décrivez ou énumérez les caractéristiques des premiers utilisateurs (p.ex.: avoir les plus grands besoins, avoir les fonds, être enclin à essayer de nouvelles choses, être familier avec des produits similaires).
Structure de coûts 7 Quelles sont les principales dépenses liées à votre modèle d'affaires? Combien coûte la conception de votre plus petit produit viable (p.ex.: recherche et développement, produits, employés, permis, brevets)? Combien coûte le démarrage et le maintien de votre entreprise (p.ex.: commercialisation et marketing, ressources humaines, production et distribution de biens)? Quel est votre coût d'acquisition du client?	Sources de revenus 6 Comment générerez-vous des revenus (p.ex: frais, contrat de vente, accord contractuel, entente d'abonnement, entente de location, contrat de licence)? Présentez un modèle de tarification pour votre produit ou votre service et comparez-le aux alternatives existantes. Déterminez votre valeur à vie.			