

# LEAN CANVAS



# GUIDE: LEAN CANVAS

<b>Problème</b> <b>2</b>  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?	<b>Solution</b> <b>4</b>  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?	<b>Bénéfices clés</b> <b>3</b>  De façon claire et concise, expliquez ce que vous faites, la raison pour laquelle vous vous démarquez et quels sont les <b>bénéfices clés</b> pour votre client (proposition de valeur).	<b>Avantage compétitif</b> <b>9</b>  Que possédez-vous qui ne puisse pas être facilement copié ou acheté et qui vous distingue de vos concurrents?	<b>Clients cibles</b> <b>1</b>  Qui pouvez-vous aider? Identifier 3 ou 4 personas qui pourraient vous aider à trouver des solutions.
<b>Alternatives existantes</b>  Quelles solutions sont actuellement offertes pour résoudre les problèmes déterminés et quelles sont leurs lacunes? Qui sont vos principaux concurrents?	<b>Indicateurs de performance</b> <b>8</b>  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).	<b>Fonctionnalités principales</b>  Quelles sont les trois <b>fonctionnalités principales</b> de votre solution?	<b>Relation client</b> <b>5</b>  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)?	<b>Premiers utilisateurs</b>  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).
<b>Structure de coûts</b> <b>7</b>  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?	<b>Sources de revenus</b> <b>6</b>  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.			