

Nom du produit :

Nom du projet :


Date du cadrage :

LEAN CANVAS

aubay
anticiper l'innovation

PRODUIT

MARCHÉ

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