

Problème



Quels sont les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?

Solution



Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ?

Proposition de valeur unique



En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché ? En quoi est-elle différente et meilleure que les autres ?

Avantage compétitif



En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence ? Comment vous protégez-vous d'elle ?

Segments de clientèle



Qui sont vos clients ? Peuvent-ils être segmentés ?

Alternatives existantes

Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus ?

Indicateurs de performance



Quels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ?

Votre «Pitch»!

Quel est le «minimal pitch» de votre activité ? Décrivez-la en un slogan !

Canaux



Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ? Quels sont les temps forts de la relation client ?

Utilisateurs pionniers

Qui seront vos early adopters ?

Coûts

Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?



Sources de revenus

D'où vient l'argent ? Qui paie ?

