

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 ?

