





 <p>Problèmes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quels sont les 3 principaux problèmes et/ou besoins à résoudre? <hr/> <p>Alternatives existantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quelles sont les solutions existantes ou de substitution permettant de résoudre les problèmes ? 	 <p>Solutions :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quelles sont vos 3 principales solutions que vos produits et/ou services permettent de résoudre (en fonction des problèmes et/ou besoins de vos clients) ? 	 <p>Propositions de valeur unique :</p> <ul style="list-style-type: none"> - En quoi vos offres répondent-elles aux problématiques et/ou besoins des clients ? - Quantifiez la proposition de valeur (Ex. : diminuer de x pourcent les coûts, le temps de, les ressources nécessaires à...) <hr/> <p>Pitch : Comment présentez-vous votre activité en quelques mots ?</p>	 <p>Avantages compétitifs:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quels sont vos avantages concurrentiels ? - Comment vous différenciez-vous de la concurrence et comment vous protégez-vous d'elle ? 	 <p>Segments Clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qui sont vos clients ? - Indiquez les différents segments clients auxquels s'adressent vos offres. <hr/> <p>Utilisateurs pionniers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qui sont vos « <i>Early adopters</i> » ? Ceux qui vont tester et/ou utiliser vos produits et/ou services en premier.
 <p>Structure des coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> - Retranscrivez les postes où les coûts sont les plus importants, c'est-à-dire ceux qui sont indispensables au fonctionnement de votre activité. (Ex. : R&D, stocks, Ressources Humaines, investissements...) 		 <p>Sources de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répertoriez les modes de revenus appliqués à chacun de vos produits et/ou services (Ex. : Abonnements, fréquence de renouvellement d'achats, prix...) 		