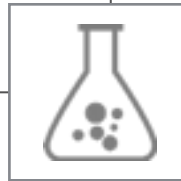


Canevas de Proposition de Valeur

Produit

Client

Bénéfices



Expérience



Désirs

Peurs

Besoins

Fonctionnalités

Organisation :

Produit :

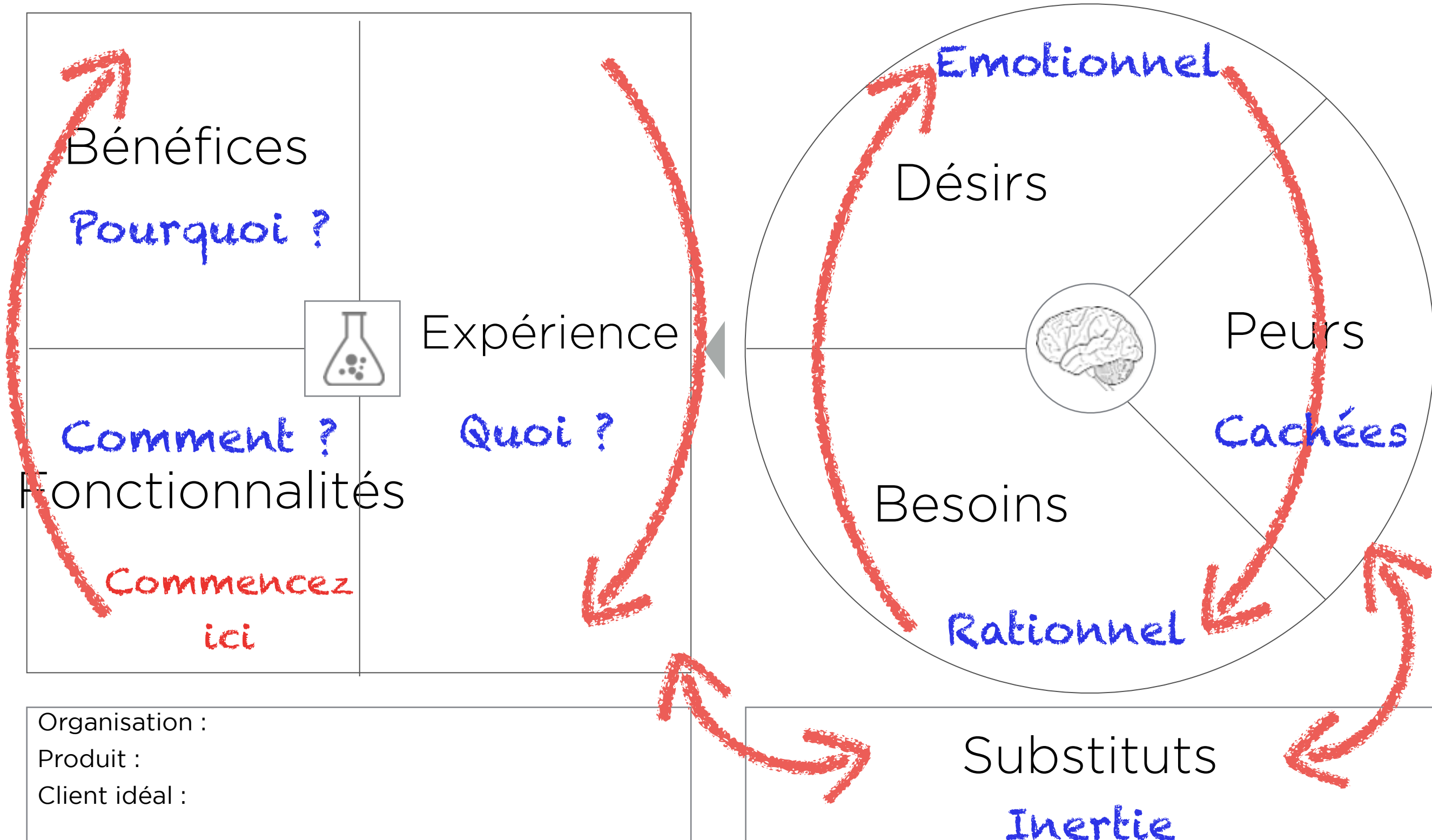
Client idéal :

Substituts

Canevas de Proposition de Valeur

Produit

Client



Organisation :

Produit :

Client idéal :

Substituts

Inertie

Canevas de Proposition de Valeur

Produit

Bénéfices

Que fait votre produit ?

Que ressent-on
lorsqu'on utilise
votre produit ?

Expérience



Fonctionnalités

Comment votre produit
fonctionne-t-il ?

Organisation :

Produit :

Client idéal :

Client

Quels sont les facteurs
émotionnels d'achat ?

Désirs

Quels sont les
besoins cachés ?

Besoins

Quels sont les facteurs
rationnels d'achat ?

Peurs

Risques de passage à
votre produit ?

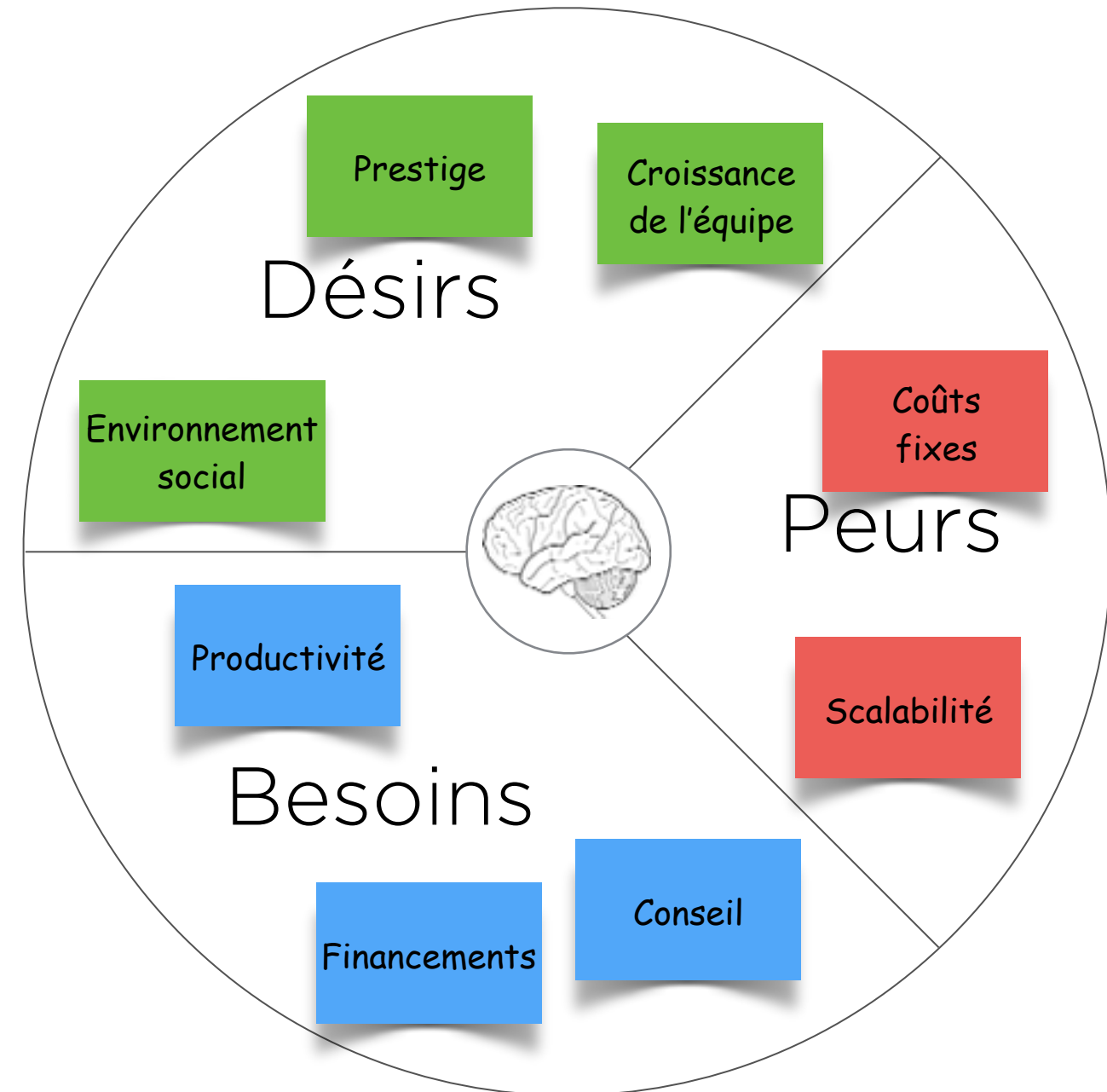
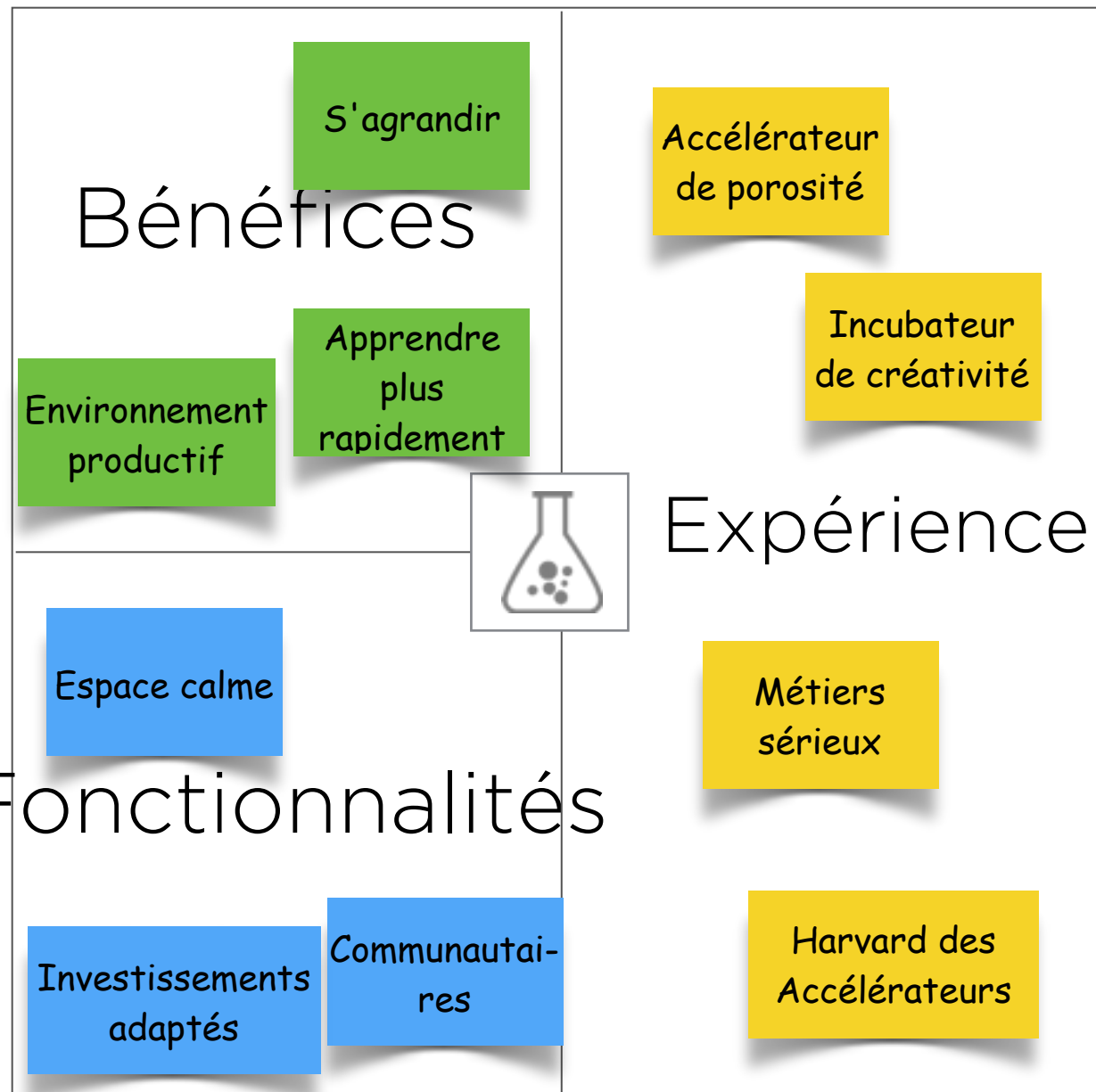
Substituts

Que font
les gens
aujourd'hui à la
place ?

Canevas de Proposition de Valeur

Produit

Client

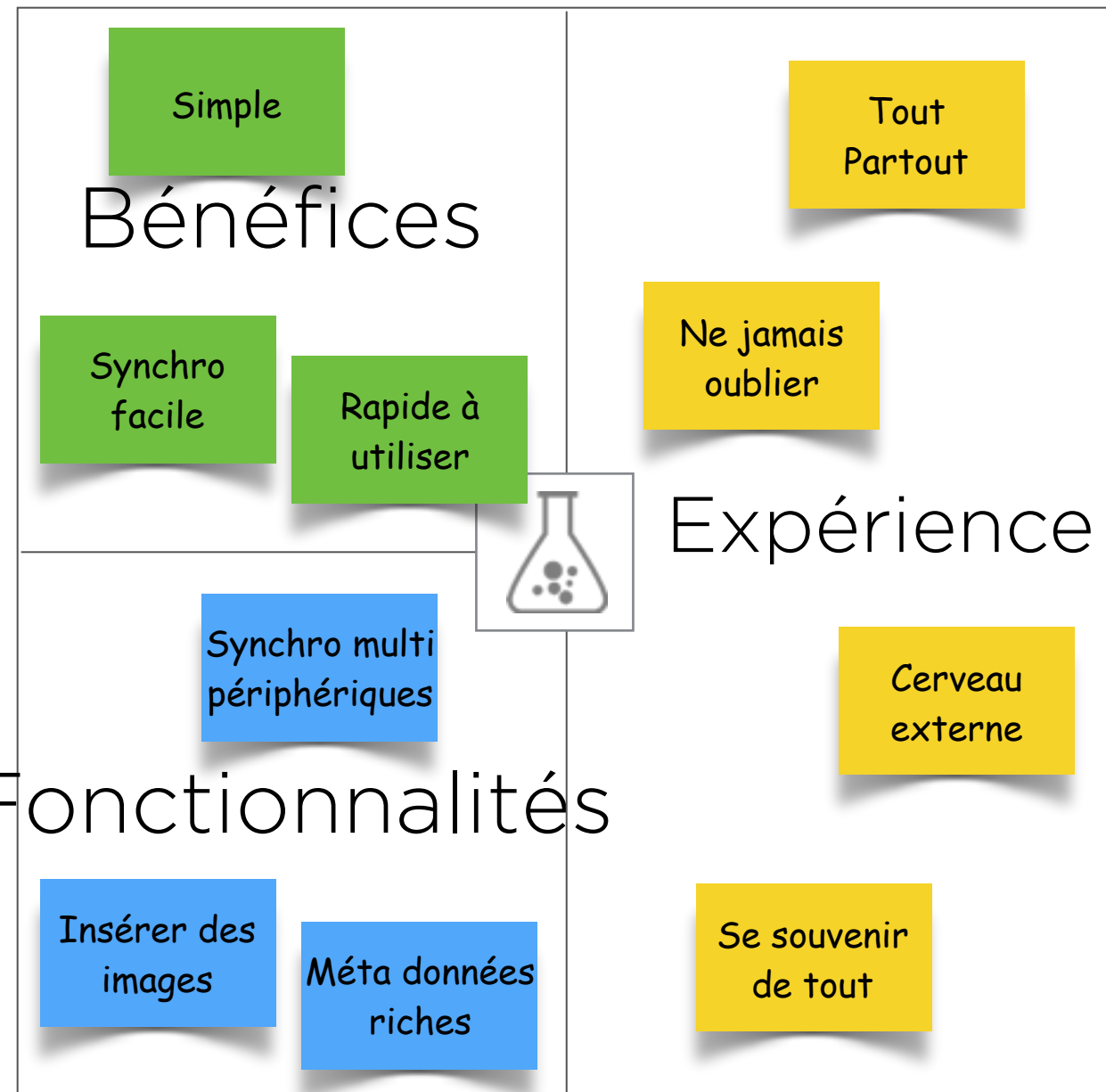


Organisation : Innovation Warehouse
Produit : Accélérateur de Startup
Client idéal : Startups en forte croissance

Cafés restaurants
Substituts
Bureaux loués

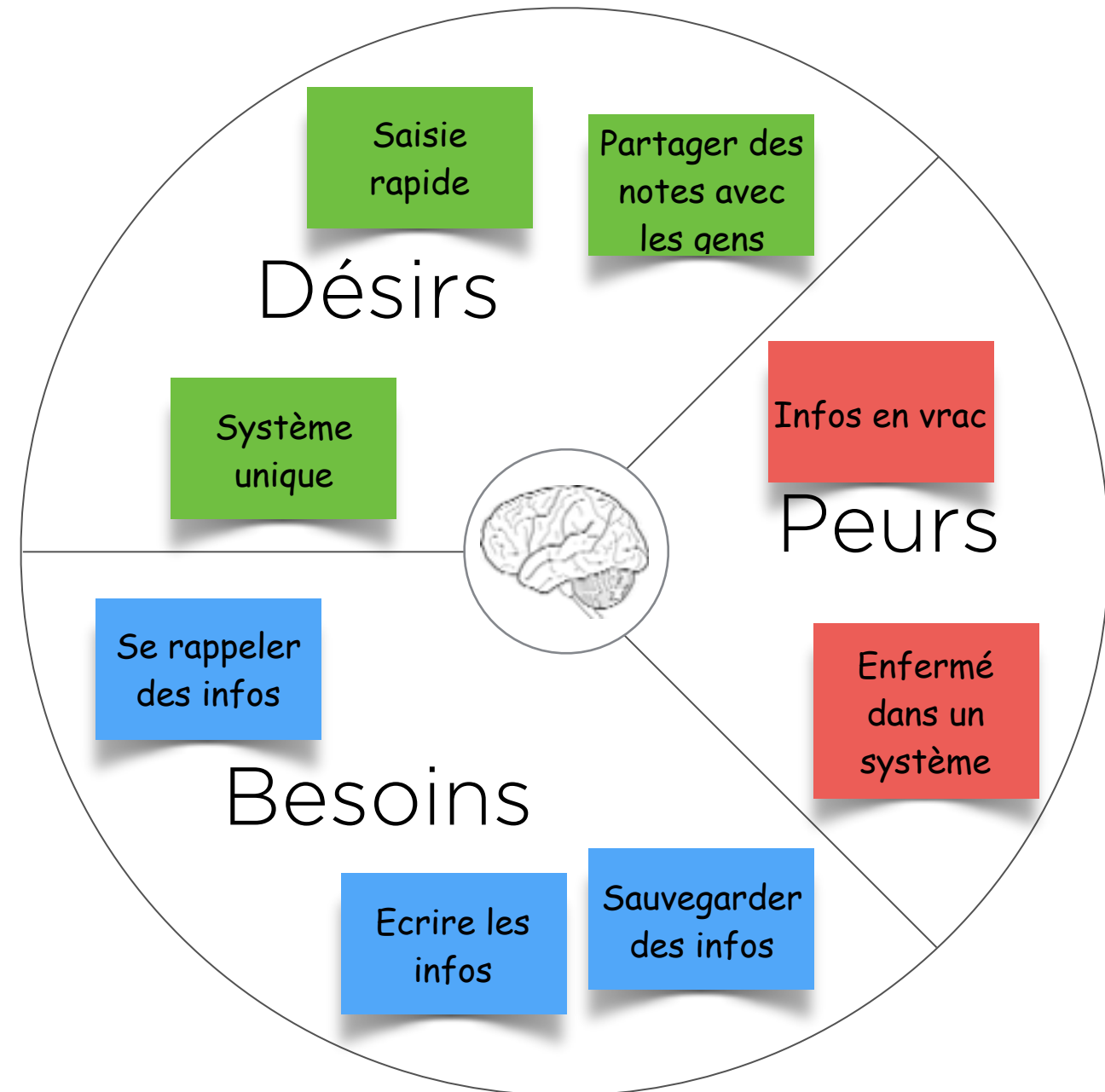
Canevas de Proposition de Valeur

Produit



Organisation : **Evernote**
Produit : **Notes en ligne**
Client idéal : **Professionnels mobiles**

Client



S'envoyer un message

Substituts

Documents textes