

Social Lean Canvas



Objectif, raison majeure

Problème Alternatives existantes	Solution	Proposition de valeur unique	Avantage injuste	Segments de clientèles Early Adopters
	Mesures clés		Canaux	

Structures de coûts

Durabilité financière

Bénéfices sociétaux et environnementaux



Objectif, raison majeure

La vision de ce que l'on veut atteindre. Doit répondre à la question Pourquoi?

Problème	Solution	Proposition de valeur unique	Avantage injuste	Segments de clientèles
<i>Brève description des trois problèmes principaux que vous voulez résoudre.</i>	<i>Quelles sont les fonctionnalités minimum qui font que votre produit a de la valeur et se différencie</i>	<i>Slogan de votre produit ou la raison en quoi vous êtes différents et/ou meilleur.</i>	<i>Ce qui m'empêche de faire la même chose que vous</i>	<i>Qui sont vos clients ? peuvent-ils être segmentés ?</i>
Alternatives existantes <i>Solutions ou alternatives de traitement actuelles</i>	Mesures clés <i>Indicateurs liés aux produits et services qui seront proposés, et qui permettront à l'entrepreneur de réellement suivre l'évolution de son démarrage.</i>		Canaux <i>Canaux gratuits et payants que vous pouvez utiliser pour atteindre vos clients. (Ex: Facebook, twitter, réalité augmenté...)</i>	Early Adopters <i>Premiers usagers, bénéficiaires ou clients qui croient aux solutions proposées</i>
Structures de coûts <i>Liste de vos coûts fixes et variables</i>		Durabilité financière <i>Modèle de revenu (abonnement, commission, freemium...) ainsi que votre marge brute, votre seuil de rentabilité...</i>		
		Bénéfices sociétaux et environnementaux <i>Bénéfices recherchés par le modèle + bénéficiaires et les indicateurs qui seront mesurés</i>		



UMANO CONSEIL

WWW.UMANO-CONSEIL.FR

MATHIEU GABAUDAN

mathieu@umano-conseil.fr

06 99 16 75 76

