

<p>Problème</p> <p>Énumérez ici les problèmes et difficultés identifiés par votre entreprise et que vous proposez de résoudre avec vos produits ou services</p> <p style="text-align: center;">1</p>	<p>Solution</p> <p>Décrivez ici la solution imaginée, le produit ou service, et la manière dont il résout/réduit les problèmes et difficultés énumérés ci-contre</p> <p style="text-align: center;">3</p>	<p>Offre client</p> <p style="text-align: center;">2</p>	<p>Avantage propre</p> <p>Ce point est le grand différentiel des startups. Quel avantage votre solution ou votre entreprise possède-t-elle qui empêchera un concurrent de tout simplement vous copier ? Disposez-vous d'un avantage propre qui peut être un brevet exclusif, une recette secrète, une technologie disruptive et coûteuse (en termes monétaires et temporels) pour être imité ?</p> <p style="text-align: center;">7</p>	<p>Segments de marché</p> <p style="text-align: center;">1</p>
<p>Mesures clés</p> <p>Dans cet espace, vous établirez les paramètres qui vous permettront de mesurer la performance et l'adhésion de votre solution sur le marché.</p> <p>N'oubliez pas que lorsque nous parlons de mesures, nous parlons de mesures SMART (Specific, Measurable, Achievable, Pertinent et Time-Bound) soit Spécifiques, Mesurables, Réalisables, Pertinentes et Temporelles (En un temps donné)</p> <p style="text-align: center;">6</p>		<p>Canais</p> <p style="text-align: center;">4</p>		
<p>Structuration des coûts</p> <p style="text-align: center;">5</p>			<p>Sources de revenus</p> <p style="text-align: center;">5</p>	

Les éléments Segments de marché, Canaux, Structure des coûts, Offre client et Sources de revenus suivent la même logique que le Business Canva traditionnel. Les différences ici résident en différents points Problème, Solution, Mesures clés et avantage propre.