

CRÉATION DE SOLUTION

02

REMPLE LE CANEVAS DE PROPOSITION DE VALEURS

Grâce à la feuille plastifiée et les crayons effaçables, remplis chaque case du canevas de proposition de valeurs pour bonifier ta solution afin qu'elle réponde de façon encore plus précisément aux besoins de la clientèle cible.

Pour t'aider, utilise la prochaine feuille nommée **COMMENT REMPLIR LE CANEVAS DE PROPOSITION DE VALEURS**



COMMENT REMPLIR LE CANEVAS DE ATELIER #2 PROPOSITION DE VALEURS

PROFIL DU CLIENT		PROPOSITION DE VALEUR	
<p>1. Forces de l'équipe Décrivez les forces de l'équipe de l'entreprise dont vous cherchez une solution.</p> <p><i>Ex.: Les membres de l'équipe ont d'excellentes aptitudes de vente et de développement de nouveaux produits.</i></p>	<p>3. Description du client Qui est le client de l'entreprise dont vous cherchez une solution. Décrivez ses caractéristiques démographiques. (Homme, femme, âge, localité, etc.)</p> <p>Qui seront vos premiers clients? Qui achèteront vos produits ou services?</p>	<p>6. Produits ou services Quels sont les produits ou services que vous désirez offrir?</p>	<p>9. Partenaires De qui allez-vous avoir besoin pour réussir à l'intérieur de votre entreprise?</p> <p>Qui sont vos partenaires? <i>Fournisseurs, collaborateurs?</i></p> <p>Qui sont vos concurrents? Quelles sont les options alternatives pour le client? Comment faire aligner les concurrents et les alternatives pour faire avancer le projet?</p>
<p>2. Valeurs de l'équipe Décrivez les valeurs de l'équipe de l'entreprise dont vous cherchez une solution.</p> <p><i>Ex.: Respect de l'environnement, écoresponsabilité, achat local, etc.</i></p>	<p>4. Problèmes Quelles sont les insatisfactions des clients de l'entreprise dont vous cherchez une solution actuellement?</p> <p>Quelles sont leurs frustrations vis-à-vis des services/produits offerts (par l'entreprise ou ses concurrents)?</p>	<p>7. Solutions Qu'est-ce qui fait en sorte que les clients veulent votre produit?</p> <p>Comment pouvez-vous répondre à leurs insatisfactions?</p> <p>Quels seront les impacts de votre solution sur la vie du client?</p>	
	<p>5. Bénéfices / Gains Quelles sont les solutions souhaitées par les clients?</p> <p>Quels sont les résultats attendus par les clients pour résoudre les problèmes?</p> <p>Quels sont les désirs des clients?</p>	<p>8. Créateurs de bénéfices / gains Comment allez-vous combler les besoins de la case 5?</p> <p>Comment pouvez-vous combler leurs désirs?</p>	

🤫 **Pssst!** Les réponses que tu inscriras dans les cases 4, 7 et 8 te seront particulièrement pratique pour construire ton pitch de vente durant l'atelier #3.