

Proposition de valeur	Client cible
<ul style="list-style-type: none"> - Répond à quel besoin? - Bénéfices pour les clients? - Avantages concurrentiels? 	<ul style="list-style-type: none"> - Qui? - Où? - Quand? - Comment?
Partenaires clés	Ressources clés
<ul style="list-style-type: none"> - Qui sont les alliés? - Que cherchez-vous? - Qu'avez-vous à offrir? 	<ul style="list-style-type: none"> - Vous (forces, etc.) - De quoi avez-vous besoin?
Solution (produit)	Ligne directrice
<ul style="list-style-type: none"> - Quoi? - Quelle solution et/ou transformation offrez-vous pour vos clients? 	<ul style="list-style-type: none"> - Mission - Vision - Valeurs - Sujets principaux pour contenu
Prix	
<ul style="list-style-type: none"> - Comment allez-vous fixer vos prix? (coût, revient, valeur perçue, concurrence, rareté, positionnement) 	Coût d'opération
Distribution	<p>Annuellement, de quoi aurez-vous besoin?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Loyer, assurances, cellulaire, internet, déplacement, etc. - Budget marketing - Sous-traitance, employés - Technologie - etc.
<ul style="list-style-type: none"> - Comment je vais rejoindre ma clientèle? - Quel budget je peux allouer à la distribution? 	

<i>Proposition de valeur</i>	<i>Client cible</i>
Partenaires clés	Ressources clés
Solution (produit)	Ligne directrice
Prix	
	Coût d'opération
Distribution	

