



Leancanva : Un outil de cadrage et de planification stratégique

Problème 1 (problèmes majeurs à résoudre)	Solution 3 (Fonctionnalités clés du produit ou du service)	Proposition de valeur 2 (éléments différenciant de notre solution par rapport à la concurrence)	Avantages compétitifs 7 (Les facteurs uniques qui donnent un avantage concurrentiel à notre entreprise)	Segments de clientèle 1 (Ciblage prospects/clients)
	Indicateurs clés 6		Canaux 4 (Canaux de communication et de distributions pour atteindre nos prospects/clients)	
Coûts 5 Estimations des coûts (développement, distribution et maintenance du produit/service)		Sources de revenus 5 Comment générer des revenus grâce au produit/service?		