

# STARTUP CANVAS

## Problème

Quels est/sont les principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?

---

### Contexte

Comment avez-vous rencontré ces problèmes ?

---

### Valeurs

Pourquoi souhaitez-vous résoudre ces problèmes ?

---

### Solutions existantes

Quelles sont les solutions existantes ?  
Qui sont vos concurrents ?

## Solution

De quelle manière réglez-vous les problèmes ou besoins de vos clients ?  
Que proposez-vous ?

## Leviers de démarquation

En quoi votre offre est-elle différente et meilleure que les autres ? Pourquoi seriez-vous mieux ?

## Besoins et partenaires

Quels sont vos besoins logistiques et humains pour lancer votre solution ?  
Quels sont vos partenaires ?

---

### Coûts

Quels sont les coûts ponctuels et récurrents de lancement et de fonctionnement de votre activité ?

## Segments de clientèle

Qui sont vos clients ? Leur lieu géographique ? Peuvent-ils être segmentés ?

---

**Quelle cible est la plus facile à atteindre ? Et pourquoi ?** Qui sont vos early adopters ?

---

**Quelle cible rapporte le plus d'argent ? Et pourquoi ?** Quel profil a votre client jackpot ?

## Sources de revenus

Comment récupérez-vous de l'argent ?

## Votre «Pitch» !

Décrivez votre activité en une phrase.  
Quel est votre slogan ?

## Indicateurs de performance

Comment savez-vous que votre activité se développe ? Que devez vous surveiller ?

---

### Prospectives

Quels sont les risques de vous planter ? Quels sont vos possibilités de pivot ?  
Êtes-vous scalable ? Quels sont vos développements possibles ?

## Leviers marketing

Grâce à quel leviers marketing vous démarquez-vous ? Quelles sont les points faibles de vos clients ? Quelle est votre stratégie ?

## Canaux

Où sont vos client ? Par quels canaux de communication et de distribution les touchez-vous ?