

<h2>Problèmes</h2> <p>Les 3 principaux problèmes / manques / besoins</p> 	<h2>Solution</h2> <p>Les 3 fonctionnalités-clés qui répondent aux problèmes</p> 	<h2>Proposition de valeur unique</h2> <p>Qu'est-ce qui rend votre solution attractive et convaincante pour les cibles ?</p> <p>Sociétale Environnementale Économique</p> 	<h2>Avantage coopératif</h2> 	<h2>Segments de clientèle</h2> <p>Qui paie / achète votre solution ? Quels seront les clients pionniers ?</p>	<h2>Partenaires</h2> 
<h2>Alternatives existantes</h2> <p>et leur(s) limite(s)</p> 	<h2>Evaluation de l'impact social</h2> <p>Comment optimiser la pertinence de ma solution sur le plan social, environnemental et économique ?</p> 	<h2>Votre pitch</h2> 	<h2>Canaux</h2> <p>Par quels canaux faites-vous connaître votre solution aux clients ?</p> 	<h2>Bénéficiaires</h2> <p>Qui d'autre bénéficie de votre solution ? comment ?</p> 	<h2>Gouvernance</h2> 
<h2>Coûts</h2> <p>Structure de coûts fixes et variables</p> <p><b>+</b></p>	<h2>Surplus</h2> <p>Allocation des bénéfices</p> <p><b>++</b></p>	<h2>Revenus</h2> <p>Sources de revenus matériels et immatériels</p> <p><b>=</b></p>			