LEAN CANVAS

Nom du projet :

PROBLEMES
Liistez les 3 principaux problèmes à résoudre

SOLUTIONS ALTERNATIVES
Quelles sont les solutions alternatives qui répondent aux problèmes à ce jour ?

SOLUTIONS
Quelles sont les 3 principales solutions pour résoudre vos problèmes ?

INDICATEURS CLES
Quels sont vos indicateurs clés de performance pour mesurer vos actions ?

PROPOSITION DE VALEUR
Quels sont les bénéfices que vos clients peuvent attendre de votre produit/service ?

AVANTAGE CONCURRENTIEL
Quels sont vos avantages concurrentiels ?

CANAUX
Quels sont vos canaux de communication et de distribution ? Quels sont les canaux pour récolter les feedbacks de vos utilisateurs ?

SEGMENTS CLIENTS
Qui sont vos principaux segments de clientèle ?

EARLY ADOPTERS
Qui sont vos utilisateurs pionniers ?

STRUCTURE DE COUTS
Quels sont vos coûts fixes et variables pour lancer votre activité ?

SOURCES DE REVENUS
Quelles sont les entrées d'argent générées par l'activité ? lComment et quand vont payer vos clients ? Quel est le prix pratiqué selon vos différents segments de clientèle ?

Le Lean Canvas est sous licence Creative Commons Attribution Share Alike 3.0 Un-ported License

bpifrance CRÉATION

Nom du projet : Application sur smartphone et ordinateur contre l'isolement pour rester en contact via des groupes virtuels.

LEAN CANVAS

PROBLEMES
Liistez les 3 principaux problèmes à résoudre

- Rester en contact avec des personnes à n'importe quel moment de la journée.
- L'application doit être simple et intuitive après installation.
- Avoir le choix dans le format de la conversation (vidéo, chat, jeux, etc.)

SOLUTIONS ALTERNATIVES
Quelles sont les solutions alternatives qui répondent aux problèmes à ce jour ?

- Téléphone, réseaux sociaux, applis, etc.

SOLUTIONS
Quelles sont les 3 principales solutions pour résoudre vos problèmes ?

- Des notifications alerteront de la présence de votre sélection de contacts.
- L'application est ergonomique, épurée et pratique dans son utilisation.
- L'application propose plusieurs formats de discussion (vidéos, jeux, chat) et d'animation (filtres, gifs, etc.).

INDICATEURS CLES
Quels sont vos indicateurs clés de performance pour mesurer vos actions ?

- Nombre de téléchargements de l'application.
- Taux de transformation en abonnements.
- Taux de satisfaction des clients

PROPOSITION DE VALEUR
Quels sont les bénéfices que vos clients peuvent attendre de votre produit/service ?

- L'application aide les hommes et les femmes qui se sentent seuls en se connectant à d'autres personnes, et en s'amusant.

AVANTAGE CONCURRENTIEL
Quels sont vos avantages concurrentiels ?

- Une très bonne connaissance du développement web en interne.
- Une application différente de ce qu'on trouve sur le marché.

CANAUX
Quels sont vos canaux de communication et de distribution ? Quels sont les canaux pour récolter les feedbacks de vos utilisateurs ?

- Inbound : réseaux sociaux, stratégie de contenus, tutoriels, etc.
- Outbound : campagne d'Adwords, marketing direct, médias, etc.

SEGMENTS CLIENTS
Qui sont vos principaux segments de clientèle ?

- H et F qui veulent créer et entretenir du lien social, ayant un moyen de communication à disposition (smartphone, ordinateur).

EARLY ADOPTERS
Qui sont vos utilisateurs pionniers ?

- Les jeunes entre 18 et 25 ans, actifs, fans de nouvelles technologies et nouvelles expériences.

STRUCTURE DE COUTS
Quels sont vos coûts fixes et variables pour lancer votre activité ?

- Charges fixes : hébergement, serveurs, salaires…
- Charges variables : développement des fonctionnalités, prestations de services…

SOURCES DE REVENUS
Quelles sont les entrées d'argent générées par l'activité ?
IComment et quand vont payer vos clients ? Quel est le prix pratiqué selon vos différents segments de clientèle ?

- Freemium : accès limité à certaines fonctionnalités, nombre restreint de personnes connectées en même temps.
- Premium : abonnement 3 mois, 6 mois ou 12 mois.
- Différents forfaits existants (entreprise, grand public, étudiant).

Le Lean Canvas est sous licence Creative Commons Attribution Share Alike 3.0 Un-ported License

bpifrance CRÉATION