

Proposition de valeur

Le canevas de la proposition de valeur met en lumière deux éléments du canevas du modèle d'affaires, soit la proposition de valeur et le profil du client. Il permet de comprendre les tâches, les frustrations/irritants et les attentes de votre clientèle cible afin de créer des produits et services qui répondront à celle-ci. Pour vous aider à compléter chacune des sections, référez-vous au document "Questions de la proposition de valeur" disponible dans la boîte à outils.

PROPOSITION DE VALEUR



PROFIL DU CLIENT

