

FICHE PRATIQUE

Le Lean Canevas



Le Lean Canevas est un outil stratégique qui aide à visualiser les éléments clés d'un projet ou d'une idée d'affaires de manière simple et rapide. Il permet de structurer les informations essentielles en un format visuel.

À quoi ça sert ?

Le Lean Canvas est utilisé pour clarifier les aspects fondamentaux d'un projet et en identifier les forces, défis et opportunités. Il aide les organisations à définir leur proposition de valeur unique et à s'assurer que chaque aspect de leur idée ou projet est aligné avec les besoins du marché. Le Lean Canvas est idéal pour les étapes de démarrage ou d'innovation, car il permet d'itérer rapidement et d'ajuster les stratégies.

Comment l'utiliser ?

- 1. Problème/besoin :** Identifiez les principaux problèmes de vos clients que vous souhaitez résoudre.
- 2. Coûts d'opérations :** Énumérez les principaux coûts associés.
- 3. Solution :** Décrivez brièvement votre projet.
- 4. Indicateurs :** Déterminez les métriques pour suivre la performance et la réussite de votre projet.
- 5. Proposition de valeur :** Énoncez ce qui rend votre offre unique et attrayante par rapport aux alternatives.
- 6. Avantages compétitifs :** Notez ce qui vous distingue.
- 7. Canaux :** Choisir les canaux de communication et de distribution.
- 8. Revenus :** Identifiez les sources potentielles de revenus.
- 9. Clientèle :** Définissez votre clientèle cible.

En remplissant chaque section, vous obtiendrez une vue d'ensemble concise de votre idée ou projet, facilitant ainsi la prise de décision et les ajustements.

Lean Canvas

Nom de l'organisation ou du projet : _____

1. Problème/besoin	3. Solution	5. Proposition de valeur	6. Avantage compétitif	9. Clientèle
	4. Indicateurs		7. Canaux	
2. Coûts d'opérations			8. Sources de revenus	

PRODUIT

MARCHÉ