

<p>PROBLÈMES</p> <p><i>Deux ou trois problèmes ressentis par vos consommateurs potentiels</i></p>	<p>SOLUTIONS</p> <p><i>Solutions proposées pour résoudre chaque problème identifié</i></p>	<p>PROPOSITION DE DIFFÉRENTIATION/VALEURS</p> <p><i>Ce qui distingue votre produit ou service, ce qui est nouveau et différent du reste du marché</i></p>	<p>AVANTAGES COMPÉTITIFS</p> <p><i>Ce qui vous distingue en tant qu'équipe: vos atouts, vos connaissances, vos contacts, vos ressources spécifiques</i></p>	<p>SEGMENTATION DES CONSOMMATEURS</p> <p><i>Les personnes qui vivent le problème que vous essayez de régler et qui voudraient payer pour votre produit ou votre service</i></p> <p><i>(4 à 5 qualités)</i></p>
<p>LISTEZ LES ALTERNATIVES EXISTANTES</p> <p><i>Façons dont les consommateurs règlent actuellement leurs problèmes</i></p>	<p>MÉTRIQUES ET INDICATEURS DE PERFORMANCES</p> <p><i>Indicateurs qui vous renseignent sur la visibilité de votre entreprise</i></p>		<p>CANAUX</p> <p><i>Les moyens d'entrer en communication avec votre clientèle</i></p>	
<p>COÛTS</p> <p><i>Les coûts liés aux différents postes de dépenses</i></p>		<p>REVENUS</p> <p><i>Le montant chargé et la fréquence du paiement</i></p>		