

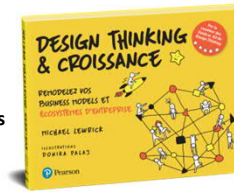
Project:
Team:
Version & Date:

Canevas de la proposition de valeur-clé


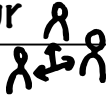





Guide rapide : Le canevas de la proposition de valeur-clé permet de structurer et de communiquer la proposition de valeur d'un écosystème minimum viable (EMV). Il se compose de trois parties : la proposition de valeur pour le client/utilisateur, la proposition de valeur pour les parties prenantes et la proposition de valeur principale. Cet outil est essentiel pour la cocréation et la collaboration entre les différents acteurs de l'écosystème.

Plus de conseils et d'astuces pour ce modèle sur la page du livre : 249



Lewrick, M.
Design Thinking & Croissance
978-2744068324
www.business-ecosystem-design.com

| | | | |
|--|---|------------------------------|---|
| <p>1 Clients / Utilisateurs</p> <p>Besoins</p>  | <p>3 Orchestrateur / Initiateur</p>  <p><i>Où sont les opportunités pour l'initiateur/orchestrateur ?</i></p> | | <p>2 ACTEUR / RÔLE</p> <p>Besoins</p>  |
| <p>Activités</p> | <p>Activités</p> | | <p>Activités</p> |
| <p>Avantages</p> | <p>Approche (solution)</p>  | | <p>Avantages</p> |
| <p>Concurrence (autres options)</p> | <p>Unicité</p> | <p>Flux de valeur</p> | <p>Concurrence (autres options)</p> |
| <p>Proposition de valeur</p> | <p>Proposition de valeur-clé</p>  | | <p>Proposition de valeur</p> |