

# Mon « dossier startup »

## I. Séance N°1

### I.1 Membres de l'équipe :

Animateur de la séance de créativité :

### I.2 Secteur d'activité

### I.3 Élaboration de la séance de créativité :

### I.4 Les cibles clients

### I.5 Ma startup (pour tous, sans la séance de créativité, pour des raisons pratiques)

## II. Séance N°2

### II.1 Les résultats de la séance de créativité (organisateurs ou participants)

Quels sont les résultats obtenus ?

Êtes-vous satisfaits ? Pourquoi ?  
Qu'auriez-vous pu améliorer ?

## II.2 Le Value Proposition Canvas



Les **gains** décrivent les résultats que les clients souhaitent obtenir ou les avantages concrets qu'ils recherchent.



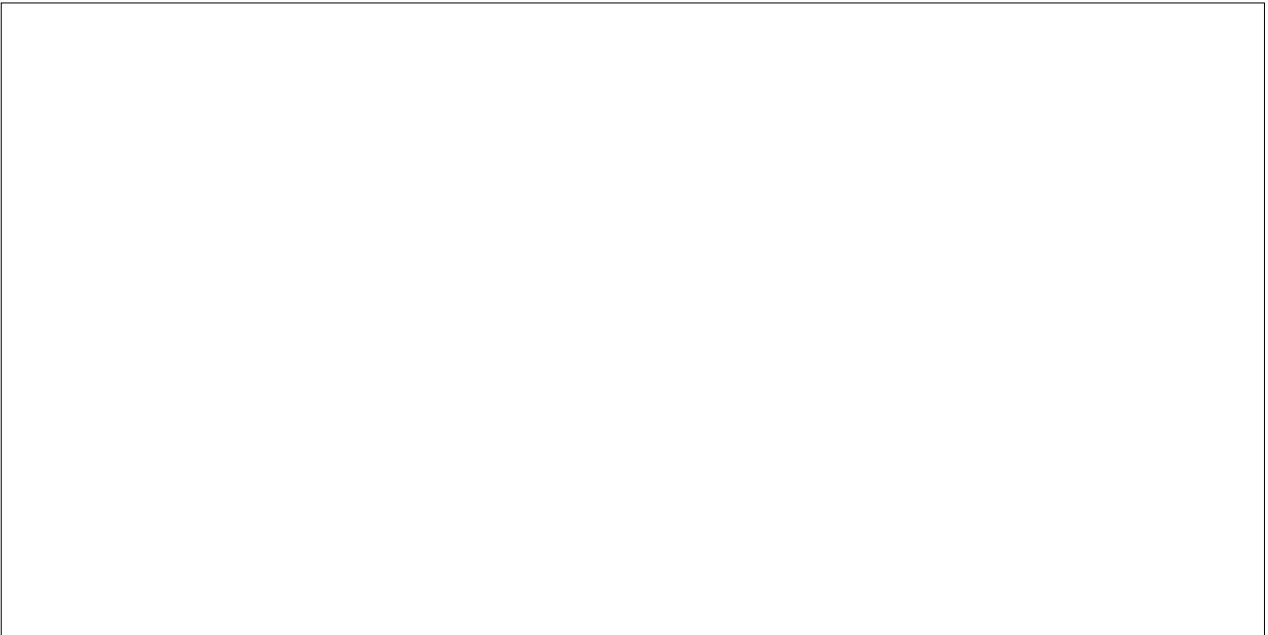
Les **douleurs** décrivent les mauvais résultats, les risques et les obstacles liés aux tâches des clients.



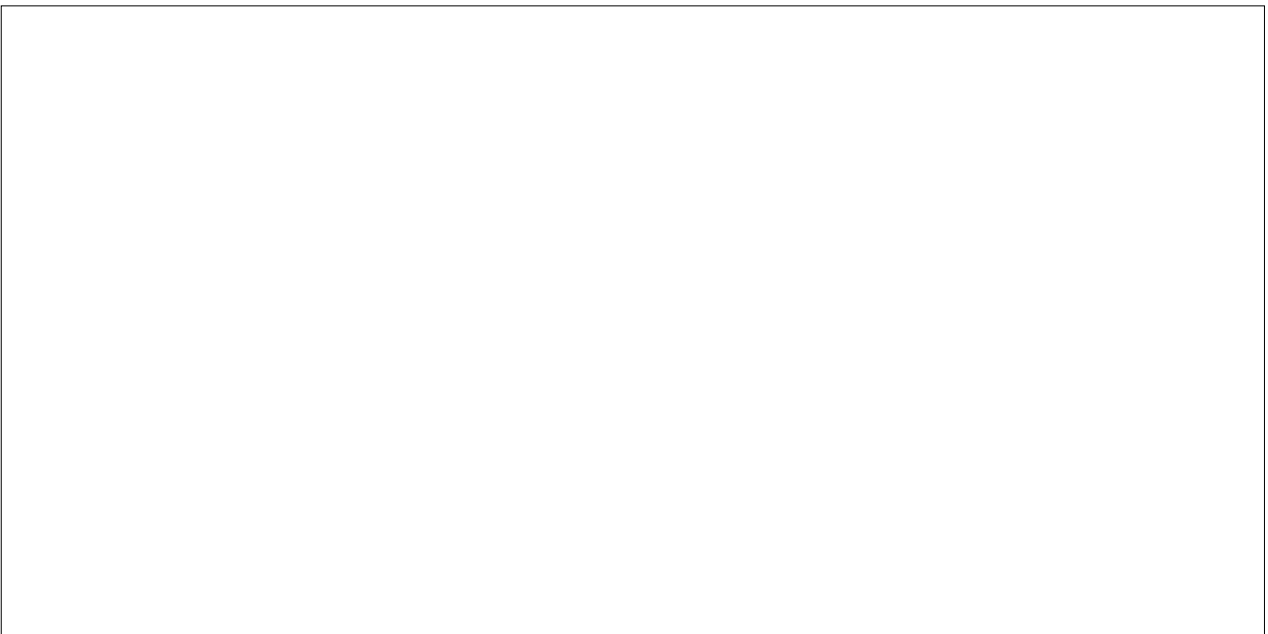
Les **tâches** clients décrivent ce que les clients essaient de faire dans leur travail et dans leur vie, tels qu'exprimés dans leurs propres mots.

Gains

Douleurs

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for writing notes related to the 'Douleurs' (Pain) section.

Tâches (jobs)

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for writing notes related to the 'Tâches (jobs)' section.



Voici une liste de tous les **produits et services** autour desquels une proposition de valeur est construite.



Les **créateurs de gains** décrivent comment vos produits et services génèrent des gains pour les clients.



Les **antidouleurs** décrivent comment vos produits et services atténuent les douleurs des clients.

#### Produits et services

Créateurs de gains



Antidouleurs

