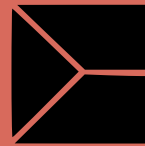


VALUE PROPOSITION CANVAS



🕒 60-120'

👥 5-20

🎯 Objectif

Structurer l'élaboration d'une proposition de valeur en s'attachant au profil du client ou de l'utilisateur

🚀 Résumé de la pratique

Le canevas de proposition de valeur (Value Proposition Canvas) permet :

- 1- De comprendre le **profil du client** sur la base de son environnement, ses préoccupations, ses aspirations
- 2- De proposer une **proposition de valeur** sur la base des attentes du client.

👍 Valeur ajoutée

Modèle simplifié permettant de trouver de nouvelles fonctionnalités en partant du profil de l'utilisateur.

🔧 Matériel

- Paperboard
- Post-it
- Feutres.

☰ Déroulé de l'atelier

• Détermination du profil 10'

Focaliser la première partie de l'atelier sur le profil de l'utilisateur (ou du client) .

Demander aux participants de réfléchir soit individuellement soit en groupe sur les étapes 1 à 3 du modèle à savoir :

1- **TACHES**: les tâches que réalisent l'utilisateur,

2- **PEURS** : les émotions négatives, les obstacles, les imprévus, les éléments perturbateurs des utilisateurs,

3- **GAINS** : ce qu'attendent ou ce qui pourraient surprendre les utilisateurs.

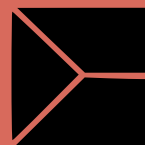
• Proposition de valeur 45'

Demander dans un premier temps de déterminer les fonctionnalités à offrir aux utilisateurs qui puissent répondre à leurs attentes (**4- FONCTIONNALITES**).



Générer des idées





Demander comment ces fonctionnalités atténuent ou éliminent les ennuis (**5 - ANALGESIQUES**).

Demander comment ces fonctionnalités créées pour les utilisateurs (**6- BENEFCES**).

Référence

Source: <https://strategyzer.com/>



Générer des idées

