



**Guide rapide :** Le canevas aide à structurer et à visualiser un projet d'innovation. Une fois achevé, il expose la meilleure « adéquation problème/solution ». Les résultats des itérations du design thinking peuvent être résumés à l'aide du Canevas Lean.

Plus de conseils et d'astuces pour ce modèle sur la page du livre : 251

QUI <small>(CLIENT)</small>		VEUT <small>(PRODUIT, SERVICE,... QUOI)</small>		POUR <small>(SATISFACTION DES BESOINS)</small>		PARCE QUE <small>(MOTIVATION)</small>	
<b>PROBLÈME</b> <i>Décrivez les 1 à 3 plus gros problèmes de vos clients.</i>  <h1>1</h1>		<b>SOLUTION</b> <i>Décrivez une solution pour chaque problème.</i>  <h1>4</h1>		<b>PROPOSITION DE VALEUR EXCLUSIVE</b> <i>Quelle est la valeur fournie au client ?</i>  <h1>3</h1>		<b>AVANTAGE DÉLOYAL</b> <i>Quelque chose qui rend difficile pour les autres de copier la solution.</i>  <h1>2</h1>	
<b>AUTRES SOLUTIONS EXISTANTES</b> <i>Comment les problèmes ont-ils été résolus jusqu'à présent ?</i>  <h1>5</h1>		<b>CHIFFRES CLÉS</b> <i>Quels sont les chiffres mesurables qui montrent si la solution fonctionne ?</i> 		<i>Obtenir une adéquation entre la proposition de valeur et le profil du client</i> 		<b>CANAUX DE DISTRIBUTION</b> <i>Par quels canaux voulez-vous atteindre vos segments de clientèle ?</i> 	
<b>STRUCTURE DES COÛTS</b> <i>Indiquez les coûts fixes et variables.</i> 		<b>CONCEPT DE HAUT NIVEAU</b> <i>Y a-t-il une analogie simple ?</i> 		<b>FLUX DE REVENUS</b> <i>Dressez la liste des sources de revenus.</i> 		<b>SEGMENTS DE CLIENTÈLE</b> <i>Dressez la liste des groupes cibles et des utilisateurs. Dessinez une carte des parties prenantes ou un écosystème d'entreprise.</i> 	
						<b>PREMIERS ADEPTES</b> <i>Qui sont les premiers adoptants ?</i> 	