

Nom du projet: Prenez le temps de trouver un nom, même s'il n'est que temporaire

**Promoteur.trices
Qui sommes-nous?**
Décrire les promoteur.trices par 3 qualificatifs

Que connaissons-nous? Quelles sont nos compétences et connaissances nous permettant de mener à bien ce projet?

Qui connaissons-nous?
Cartographier votre réseau

Perte acceptable: Combien de temps souhaitons-nous investir dans ce projet? Quel est notre niveau de risque? Quel est le montant que nous sommes prêt à investir dans ce projet?

Problème.s à résoudre: Préciser le problème qui nécessite votre attention. Lister les entreprises qui résolvent ce type de problème

Solutions proposées: Quelle expérience les usagers/clients auront-ils grâce à votre solution?

Critères d'évaluation: Quels critères permettront de mesurer l'avancement du projet et/ou de l'entreprise?

Mission: Pourquoi faire ce projet? Quelle est la raison d'être de l'entreprise?

Vision: où voyons-nous l'entreprise dans 5 à 7 ans?

Valeurs: convictions et principes de l'entreprises

empreinte carbone / qualité des écosystèmes / ressources non-renouvelables / consommation de ressources / énergie / déplacement / cycle de vie des produits ou services / circuit court

Impact environnemental

Partenaires clés
Qui collaborent au projet?
fournisseur / client majeur / sous-traitant / bénévole / mentor / coop ou OBNL / institutions

Motivations de créer un partenariat?
Optimisation et économie / Réduction du risque et de l'incertitude / Acquisition de ressources et activités particulières / Partage d'espace de travail

Gouvernance
Membership
Composante du C.A.
Forme juridique de l'entreprise

Structure de coûts et des dépenses

COÛTS- investissements requis avant le jour 1?
Amélioration locative / équipement / inventaire...

DÉPENSES - sortie d'argent après le jour 1 (extrants)
Dépenses d'opération / Frais fixe / Frais variable / Économie d'échelle

Activités clés
Quelles actions, dans le temps, doivent être posées afin de transmettre la proposition de valeur? Afin d'alimenter les canaux de distribution? Afin d'assurer la relation client?

- résolution de problèmes
- production spécifique
- plateforme / réseautage
- mentorat / services particuliers
- recherche et développement

Ressources clés

physique: local / kiosque / véhicule...
intellectuelle: données / brevet / droit d'exploitation ...
humaine: corps de métier / expert...
financière: emprunt / subvention...
matérielle: équipement spécialisé...

Proposition de valeur
Quel besoin souhaitez-vous combler?
Quel problème souhaitez-vous résoudre?

Définir les principales caractéristiques ou les avantages concurrentiels de votre projet

- Nouveauté sur le marché
- Personnalisation d'un service/produit
- Design d'un produit
- Prix concurrentiel
- Accroître l'accessibilité
- Démarche écoresponsable

Gestion des surplus économiques
À quoi seront affectés les excédents?

- ristourne
- investissement
- réserve spéciale
- don

Impact socio-économique

Relations clients
Stratégies permettant de

- rejoindre
- fidéliser
- générer
- maintenir

la clientèle cible.

Offrir une assistance personnelle
service automatisé / communauté / co-création

Canaux
Dans quel contexte est-il possible d'acquérir la proposition de valeur?

Emplacement physique / Consignation / Livraison / Présence directe avec la clientèle / Web

Dans le temps
temporaire / événementiel / permanent

Structure du financement et de revenus

FINANCEMENT (avant le jour 1)
Comment l'investissement de départ sera-t-il financé?
Prêts / subventions / parts sociale

REVENUS - principales sources de revenu après le jour 1 (intrants)
Ventes / Subventions / Cotisations annuelles / Frais d'utilisation / Location

Usagers/Clients
Qui interagit avec la proposition de valeur?
Pour qui créons-nous de la valeur?

Marché de masse ou de niche?
Segment unique ou diversifié?

Famille
Communauté
Personnes avec un handicap
Jeunes
Personnes âgées
Personnes défavorisées
International

Impact social

accès à l'emploi, à l'activité, au revenu, à la qualification, éducation, formation, qualification par les échanges non monétaire et l'autoproduction: convivialité, entraide par les relations financières de proximité: dispositif de finances solidaires, participation à la vie publique / intégration des responsabilité individuelles et collective