# Créer votre ACV

## 1 : Décrivez votre public cible

## 2 : Expliquez le problème que vous résolvez du point de vue de votre client.

## 3 : Énumérez les avantages comparatifs les plus importants (par rapport à votre concurrence)

## 4 : Définissez votre promesse / votre engagement envers vos clients

## 5 : Assembler et retravailler - Une fois que vous avez terminé les étapes 1 à 4, prenez toutes les informations que vous avez énumérées et résumez-les en un seul paragraphe.

## 6 : Résumez en une seule phrase