# Développer votre proposition de valeur

1. Mes clients cibles sont :
2. Quel besoin ont-ils que les autres entreprises ne peuvent pas satisfaire ?
3. Ce qu'ils attendent vraiment de votre produit/service :
4. Quelle solution fournissez-vous et quels avantages apportez-vous ?
5. En quoi votre produit/service est-il meilleur que celui de vos concurrents ?

**Résumez ce qu'est votre proposition de valeur à partir des réponses ci-dessus :**