

PROBLÈME

Ce qu'il manque sur le territoire

Ce qui existe sur le territoire

Votre avantage concurrentiel

PROJET

Activités principales

Activités secondaires

CIBLES

Cibles principales

Cibles secondaires

Early adopter : votre client idéal

SE RÉINTERROGER RÉGULIÈREMENT SUR L'ADAPTABILITÉ DU PROJET

RESSOURCES CLÉS

TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Actions écoresponsables

PARTENAIRES CLÉS

Identifiés à partir des parties prenantes

Identifiés parmi les commerçants du territoire

REVENUS

Modèle économique principal

Modèle économique secondaire

NUMÉRIQUE

Insertion du numérique

CANAUX DE DISTRIBUTION

COÛTS & INVESTISSEMENTS

Investissements de lancement

Coûts annuels ou mensuels

SOLIDARITÉ

Actions sociales à mettre en place sur le territoire

MARKETING & COMMUNICATION

Se faire connaître

Communication et fidélisation