PRODUCT MARKET FIT CANVA

Persona : _____

Produit/Service : _____

Le Prospect Idéal & le Job to be Done

Les Solutions Alternatives

Les Freins & Challenges

Les Caractéristique Produit Essentielles

Le Buyer Journey

La Proposition Unique de Valeur

L'Expérience Utilisateur

Les indicateurs à suivre

AIDE

Le Prospect Idéal :

Les aractéristiques démographiques et comportementales du client rêvé.
Ressources en ligne : le guide pour réussir son Persona

Le Job to be Done :

L'objectif que souhaite atteindre votre prospect idéal.
Exemple : le client ne veut pas une perçeuse, il veut percer un trou !

Les Freins & Challenges

Les points de douleur qui empêchent votre prospect idéal d'atteindre son objectif.
Exemple : le client ne sait pas bricoler et le mur qu'il souhaite percer est en béton.

Le Buyer Journey

Les étapes par lesquelles passe votre prospect idéal pour prendre sa décision d'achat
Ressources en ligne : le guide pour cartographier son buyer journey

AIDE

Les Solutions Alternatives

Les solutions directes ou indirectes que le prospect idéal pour résoudre sa problématique
Exemple : le client veut perdre du poids. Il fait du sport et/ou un régime et/ou se fait coacher etc...

Les Caractéristiques Essentielles

Les caractéristiques indispensables à votre produit pour résoudre la problématique.
Important : identifier les caractéristiques vitales pour travailler votre MVP.

La Proposition Unique de Valeur

Ce que vous offrez de plus et/ou de différent de la concurrence.
Ressources en ligne : le guide du Product Market Fit et 5 exemples de PMF inspirants.

Les indicateurs à suivre

Les indicateurs de performances commerciales et de satisfaction clients.
Ressources en ligne : Pourquoi et comment mesurer le Net Promoter Score ?