Cinq angles pour valoriser votre projet (chapitre 4)

Pour répondre de manière précise, appuyez-vous sur les questions présentées au chapitre 4 – 2e partie.

* Quelle vision ?

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |

* Quelle est la valeur apportée au client par la prestation ?

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |

* Quelle différenciation ?

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |

* Quelles perspectives de développement ?

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |

* Quel modèle économique ?

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |