

OUTIL #18 : Le Napkin pitch

OBJECTIFS

- Communiquer un nouveau concept de manière claire, concis et structuré.
- Pour un concept donné, décrire la clientèle cible, les besoins non satisfaits, la création de valeur visée et les partenaires requis.

Durée: 30 minutes

CONSEILS PRATIQUES

- Votre Napkin pitch doit tenir sur une seule page.
- Soyez bref, l'objectif est de livrer votre concept en l'espace de quelques minutes, le temps qu'il faudrait pour monter ou descendre un ascenseur.
- Utilisez des anecdotes, des exemples concrets ou du storytelling pour rendre votre message plus mémorable. Les gens se souviendront de votre pitch s'il se distingue.

| NAPKIN PITCH | |
|---|---|
| Problème Décrivez les besoins non satisfaits des gens, de votre organisation ou de la société. Qui seront vos clients et vos utilisateurs ? | Votre concept Quelle est l'approche ou le concept que vous proposez ? À qui s'adresse-t-il ? Quelles seront les fonctionnalités principales ou les étapes essentielles du service ? |
| Bénéfices Quels bénéfices vos clients obtiendront-ils ? Et votre communauté ? Quelles autres parties prenantes en bénéficieront ? | Mise en œuvre Comment croyez-vous être mesure de réaliser votre idée d'affaires ? De quels fournisseurs auriez-vous besoin ? Quelles sont les ressources disponibles au sein de l'écosystème de votre communauté qui pourraient favoriser la réussite de votre projet ? |