

Pour qui ?



Enumère tes bénéficiaires
Enumère tes clients
Identifie leur contexte

- Qui sont-ils ?
- Que font-ils ?

Pour quels besoins ?



Identifie leurs problématiques
Identifie leurs opportunités d'amélioration

- Quels sont leurs besoins d' « être »
- Quels sont leurs besoins de « faire »

Quelles prestations ?



Que peux-tu leur proposer ?

- Des produits ?
- Des services ?

A quels besoins se reportent tes propositions ?

Quelles en seront les conséquences, quel sera ton impact ?



Imagine que tes bénéficiaires ou clients ont reçu tes prestations, services ou produits:

- Quels sont les changements ou améliorations que tu as provoqués ?
- L'amélioration directe entraîne-t-elle d'autres améliorations ?
- Qui en bénéficie indirectement ?
- Comment peut-on les mesurer ?