

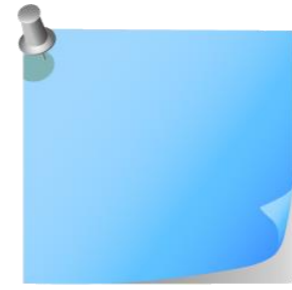
Pour qui ?



Enumérez vos bénéficiaires
Enumérez vos clients
Identifiez leur contexte

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

Pour quels besoins ?



Identifiez leurs problématiques
Identifiez leurs opportunités d'amélioration

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

Quelles prestations ?



Que pouvez-vous leur proposer ?

- Des produits ?
- Des services ?

A quels besoins se reportent vos propositions ?

Quelles en seront les conséquences, quel sera votre impact ?



Imaginez que vos bénéficiaires ou clients ont reçu vos prestations, services ou produits:

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