

PROBLÈME

Ce qu'il manque sur le territoire

Ce qui existe sur le territoire

Votre avantage concurrentiel

PROJET

Activités principales

Activités secondaires

CIBLES

Cibles principales

Cibles secondaires

Early adopter : votre client idéal

SE RÉINTERROGER RÉGULIÈREMENT SUR L'ADAPTABILITÉ DU PROJET

RESSOURCES CLÉS

TRANSITION ÉCOLOGIQUE

PARTENAIRES CLÉS

Actions écoresponsables

Identifiés à partir des parties prenantes

Identifiés parmi les commerçants du territoire

REVENUS

NUMÉRIQUE

CANAUX DE DISTRIBUTION

Modèle économique principal

Modèle économique secondaire

Insertion du numérique

COÛTS & INVESTISSEMENTS

SOLIDARITÉ

MARKETING & COMMUNICATION

Investissements de lancement

Coûts annuels ou mensuels

Actions sociales à mettre en place sur le territoire

Se faire connaître

Communication et fidélisation