

Facteurs clés de succès, proposition de valeur et USP

Facteurs clés de succès :

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Entre 5 et 10 attentes de vos clientèles auxquelles vous pouvez mieux répondre que vos concurrents.

Proposition de valeur :

Une phrase expliquant comment votre prestation pourra répondre aux besoins de vos clientèles, apporter une valeur notable et contribuer à un bénéfice fort.

(C'est un peu un énoncé de la mission incrémenté !)

USP Unique selling proposition :

Une phrase expliquant comment votre prestation pourra répondre aux besoins et aux attentes de vos clientèles, de manière à se différencier de la concurrence