

Utilité pour l'acheteur

Votre offre comporte-t-elle une utilité exceptionnelle pour l'acheteur ?

Oui ↓

Non : repensez ↑

Prix stratégique

Votre prix est-t-il bien accessible à la masse des acheteurs ?

Oui ↓

Non : repensez ↑

Coût cible

Votre prix vous permet-il de maintenir votre coût cible sans sacrifier la rentabilité ?

Oui ↓

Non : repensez ↑

Adoption

Quels problèmes d'adoption pourraient faire obstacle à la réalisation de votre proposition ?

Les affrontez-vous hardiment ?

Oui ↓

Non : repensez ↑

**Votre proposition de valeur
est commercialement viable !**