



**PRÉSENTANT LE**  
**SOLUTION**

*ÉPIQUE HAÏTI 2024*





L'élaboration d'un énoncé de solution convaincant pour une nouvelle entreprise est cruciale pour transmettre le caractère unique et la valeur de votre idée.

## Introduction

- Commencez par une introduction engageante pour capter l'attention du public.
- Présentez le but de la présentation : discuter de l'importance de présenter un énoncé de solution clair et innovant pour une nouvelle idée d'entreprise.



## Comprendre l'énoncé de la solution

- Définir ce qu'est un énoncé de solution et sa signification dans le contexte d'une nouvelle entreprise.
- Expliquez que l'énoncé de solution décrit la manière dont l'entreprise entend résoudre le problème identifié et répondre aux besoins de son marché cible.



## Le rôle de l'innovation

- Insistez sur l'importance de l'innovation dans le développement d'une solution convaincante :
  - L'innovation différencie l'entreprise de ses concurrents.
  - Cela améliore la proposition de valeur et l'attrait du marché.
  - Il stimule la croissance et la durabilité à long terme.



## Identifier la solution

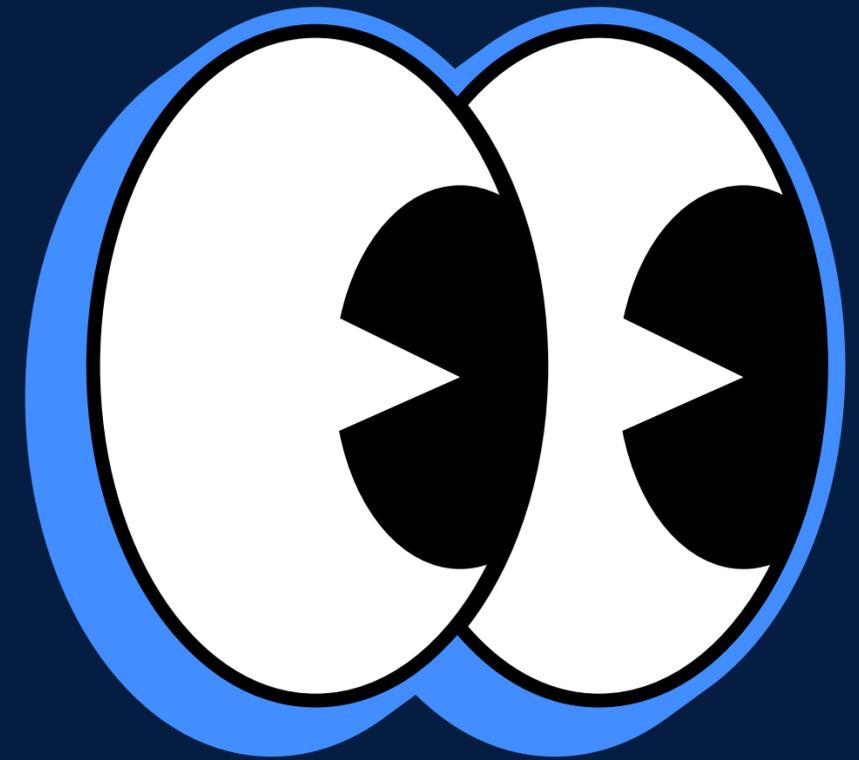
- Discutez du processus de génération et d'affinement de la solution :
  - Réfléchir à des idées créatives et à des approches potentielles.
  - Réalisation d'études de faisabilité et de prototypage pour tester la viabilité de la solution.
  - Recueillir les commentaires des parties prenantes et intégrer des améliorations itératives.

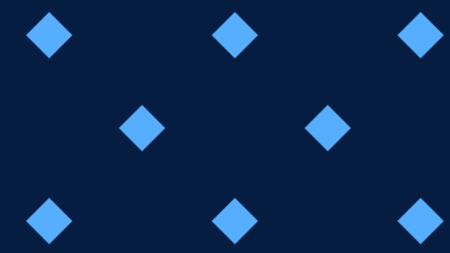
## Composants clés d'un énoncé de solution

- Décrivez les éléments essentiels d'un énoncé de solution solide :
  - Description claire du produit ou du service proposé.
  - Explication de la manière dont la solution résout le problème identifié.
  - Mise en avant de fonctionnalités uniques ou d'avantages concurrentiels.
  - Proposition de valeur : comment la solution profite aux clients et pourquoi elle est meilleure que les alternatives existantes.

## Représentation visuelle

- Insistez sur l'importance des aides visuelles pour transmettre efficacement l'énoncé de la solution :
  - Utilisez des diapositives avec du texte concis, des diagrammes et des illustrations.
  - Présentez des prototypes, des maquettes ou des démonstrations de produits pour démontrer la solution en action.
  - Intégrez des témoignages de clients ou des études de cas pour fournir la preuve de l'efficacité de la solution.





## Ajustement au marché et évolutivité

- Discutez de l'importance de l'adéquation au marché et de l'évolutivité pour valider la solution :
  - Adéquation au marché : s'assurer que la solution trouve un écho auprès du marché cible et répond à ses besoins.
  - Évolutivité : évaluer le potentiel de croissance et d'expansion au-delà du marché initial.

## Présenter la solution

- Fournir des conseils sur la manière de présenter efficacement la solution aux parties prenantes ou aux investisseurs :
  - Exprimez clairement le problème et la manière dont la solution le résout.
  - Mettez en valeur la proposition de valeur unique et les avantages concurrentiels.
  - Présentez un modèle commercial et une stratégie de revenus convaincants.
  - Relevez les défis et les risques potentiels, ainsi que les plans d'atténuation.



## Alors souviens-toi:

Une solution bien conçue résout non seulement les défis immédiats, mais anticipe également les besoins futurs, favorisant ainsi la croissance et la durabilité à long terme. De plus, il sert de phare de valeur, attirant les clients, les investisseurs et les collaborateurs en offrant des avantages uniques et des avantages concurrentiels.

Essentiellement, la solution est le catalyseur de la transformation, propulsant les idées en action et ouvrant la voie à un impact significatif sur le marché.

