

MATRICE USP

01. QUESTIONS

→ Quel(s) problème(s) résolvez-vous ?	Expliquez quels sont les problèmes auxquels vos utilisateurs sont confrontés
→ Quelles sont les principales caractéristiques de votre solution ?	Énumérez les principales caractéristiques de votre solution qui permettent de résoudre le(s) problème(s)
→ Quelles sont les principales caractéristiques de votre solution qui font la différence par rapport à la concurrence ?	Énumérez les caractéristiques, de la plus importante à la moins importante
→ Quelles sont les caractéristiques que le client apprécie ?	Énumérez les caractéristiques, de la plus importante à la moins importante
→ Quelles sont les caractéristiques pour lesquelles vous souhaitez être connu ?	Énumérez les caractéristiques, de la plus importante à la moins importante

02. VOTRE PROMESSE

Définissez votre promesse

..... vous aide à

(mon produit) (répondre à votre besoin)

avec

(ce bénéfice unique)