

Évaluer votre stratégie

Valeurs fondamentales (Vos valeurs clés sont-elles identifiées ? Pas creuses ?)	/3
Niche identifiée (Votre niche a-t-elle le potentiel nécessaire pour avancer ?)	/3
Personnalité engagée (Les traits de votre marque lui donne-t-ils une âme forte ?)	/3
Raison d'être (Vos clients connaissent-t-ils votre raison d'être ?)	/3
Tagline bien trouvée (Avez-vous une tagline ? Vos clients la connaissent-ils ?)	/3
Histoire captivante (Votre histoire est-elle cool ? Vos clients la connaissent-t-ils ?)	/3
Différents des autres (Votre raison d'être/histoire/personnalité est-elle stratégique ?)	/3
Nom prononçable (Votre nom est-il stratégique ?)	/3
Mission (Votre mission définit-elle clairement votre qui (audience), votre quoi (produit ou service), et votre pourquoi (pourquoi ils devraient y prêter attention) ?)	/3
Proposition de valeur (Votre promesse est-elle assez courte et précise ?)	/3
	/3
	/3
	/3
+	/3
Total	/__