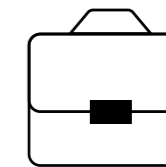


# Business Model Canvas



L'offre en une phrase :		Créé pour :		Créé par :	
<b>PARTENAIRES CLÉS</b> Qui sont vos partenaires clés ? Qui sont vos fournisseurs clés ? Quelles sont les ressources/activités clés apportées par les partenaires et fournisseurs ?  - <b>AVANTAGES DES PARTENARIATS</b> Amélioration de la prestation, économies d'efforts et de coûts, réduction des risques et des incertitudes, accès à des ressources et prestations	<b>ACTIVITÉS CLÉS</b> Quelles activités clés requièrent votre proposition de valeur, vos canaux de vente et de communication, vos relations avec les clients, vos sources de revenus ?  - <b>CATÉGORIES</b> Production, résolution de problèmes, plateforme/réseau	<b>PROPOSITION DE VALEUR</b>  Quelle est la valeur que nous offrons au client ? Quel problème du client aidons-nous à résoudre ? Quel ensemble de produits ou de services proposons-nous à quel type de client ? Quels besoins du client satisfaisons-nous ?  - <b>CARACTÉRISTIQUES</b> Nouveau, performant, simplifiant le travail, design, marque/statut, prix, économique, peu risqué, disponible	<b>RELATION CLIENTÈLE</b>  Quel type de relation clientèle les différents types de clients attendent-ils ?  - Conseil personnalisé ? - Service automatisé ?	<b>TYPES DE CLIENTS</b>  À qui proposons-nous une valeur ? Qui sont nos principaux clients ?  - Marché de masse, marché de niche, un segment de marché, différents segments de marché, plateformes variées	
	<b>RESSOURCES CLÉS</b>  De quelles ressources clés avez-vous besoin pour : votre proposition de valeur, vos canaux de vente et de communication, vos relations clientèle, sources de revenus ?  - <b>TYPES DE RESSOURCES</b> Moyens de production, savoirs (brevets, protection des marques, droits de propriété intellectuelle, données), personnel, finances		<b>CANAUX DE VENTE ET DE COMMUNICATION</b>  Via quels canaux vos types de clients souhaitent-ils être contactés ?  - Comment attirez-vous l'attention de vos clients ? - Comment vos clients peuvent-ils évaluer votre proposition de valeur ? - Comment peuvent-ils acheter votre produit/service ? - Comment le produit/service parvient-il au client ? - Comment s'effectue le suivi des clients ?		
<b>COÛTS</b>  Quels sont les principaux coûts dans votre modèle commercial ? Quelles ressources clés sont particulièrement coûteuses ? Quelles activités clés sont particulièrement coûteuses ?  - Exemples de types de coûts Charges fixes (salaires, loyers, moyens de production), charges variables, économies d'échelle (achat, production, p. ex.), économies grâce à des systèmes			<b>SOURCES DE REVENUS</b>  Pour quelle valeur vos clients sont-ils prêts à dépenser de l'argent ? Comment fixez-vous les prix ? Quelle part du revenu total les différentes sources de revenus représentent-elles ?  - Types Vente, frais d'utilisation, abonnement, prêt/location/leasing, licences, frais d'entremise, publicité Prix fixes (prix catalogue, dépendant par exemple des coûts de production, du segment de clientèle, de la quantité) Prix variables (négociables, en fonction des recettes, du marché)		