

MODÈLE D'AFFAIRES

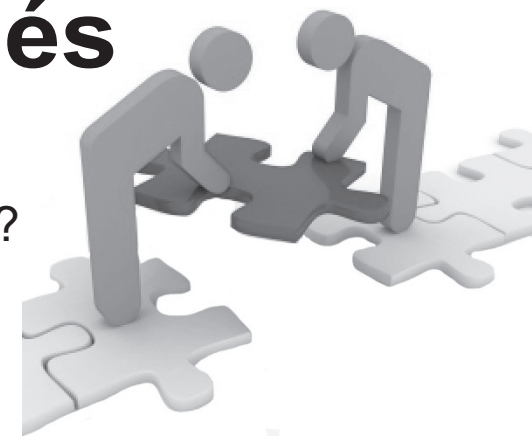
Réalisé pour :

Réalisé par :

Version : No.

Date :

Partenaires Clés



- QUI SONT NOS PARTENAIRES CLÉS ?
- QUI SONT NOS FOURNISSEURS CLÉS ?

Activités Clés



- QU'EST-CE QUE NOUS FAISONS ?
- PRODUIRE – SERVIR ?
- EXPLOITER ?
- TRANSFORMER ?
- VENDRE – PROMOUVOIR ?
- LIVRER ?
- AMÉLIORER ?

Proposition de Valeur



- À QUELS BESOINS OU PROBLÉMATIQUES RÉPONDONS-NOUS ?
- QUELLE EST NOTRE VALEUR AJOUTÉE, LES ÉLÉMENTS DISTINCTIFS OU INNOVANTS ?
(NOUVEAUTÉ, PERFORMANCE, PERSONNALISATION, ACCOMPAGNEMENT, DESIGN, MARQUE/STATUT, PRIX, RÉDUCTION DES COÛTS, RÉDUCTION DES RISQUES, ACCESSIBILITÉ, COMMODITÉ/ERGONOMIE)

Relations Client



- QUEL TYPE DE RELATIONS CHACUN DE NOS CLIENTS SOUHAITE-T-IL QUE NOUS ENTRETIENONS AVEC LUI ?
- QUEL TYPE DE RELATIONS AVONS-NOUS ÉTABLIES ?
- COMMENT S'AGencent-ELLES AVEC LA OU LES STRATÉGIES DE L'ENTREPRISE ?

Marchés Clés



- POUR QUI CRÉONS-NOUS DE LA VALEUR ?
- QU'EST-CE QUI NOUS CERTIFIE QUE LE MARCHÉ EST ASSEZ PRÉSENT POUR NOTRE OFFRE ?
- QUI SONT NOS CONCURRENTS DIRECTS ET INDIRECTS ?
- COMMENT NOTRE MARCHÉ POURRAIT-IL ÉVOLUER ?

Ressources Clés



- SUIS-JE LA « BONNE PERSONNE » ?
- QUELLES SONT LES COMPÉTENCES EN RAPPORT AVEC CE BESOIN ? QUELLES SONT LES EXPÉRIENCES ?
- QUELLES SONT LES RESSOURCES : MACHINE ESSENTIELLE, ÉQUIPEMENT, BREVET, EMPLOYÉS CLÉS ?

Canaux



- OÙ ET PAR QUELS MOYENS POUVONS-NOUS :
 - INFORMER ET FAIRE APPRÉCIER ?
 - FACILITER L'ACHAT ?
 - EFFECTUER LE SUIVI ?

Structure de Coûts

- QUELS SONT LES COÛTS LES PLUS IMPORTANTS ? (TEMPS, ÉNERGIE, ARGENT)
- IDENTIFIER LES COÛTS FIXES ? LES COÛTS VARIABLES ?
- COMMENT OPTIMISER LES COÛTS À NOTRE PROPOSITION DE VALEUR ?



Sources de Revenus

- POUR QUELLE VALEUR NOS CLIENTS SONT-ILS DISPOSÉS À PAYER ? COMBIEN ? POURQUOI ? COMMENT ?
- QUELLE EST LA PROPORTION DE CHAQUE SOURCE DE REVENUS PAR RAPPORT AU CHIFFRE D'AFFAIRES ?
- QUELLES SONT LES AUTRES SOURCES DE REVENUS POSSIBLES ?

