










Mon modèle d'affaires

Projet :

Auteur :

Date :

Version :

<p>8 Partenaires clés </p> <p>➤ As-tu des partenaires ? Des fournisseurs qui sont indispensables ? (collaborateurs, associations, distributeurs...)</p> <p>➤ Te permettent-ils de réaliser des activités que tu ne fais pas toi-même ?</p> <p>➤ Que souhaites-tu acquérir avec ce partenariat (réputation, capital, visibilité, etc.) ?</p> <p>➤ Que leur offriras-tu ?</p>	<p>6 Activités clés </p> <p>➤ Quelles sont les activités nécessaires à la réalisation de tes produits et services ?</p>	<p>1 Proposition de valeur </p> <p>➤ À quels problème.s ou besoin.s réponds-tu ?</p> <p>➤ Quelle valeur ajoutée apportes-tu ?</p> <p>➤ Quels sont les caractéristiques de ton service/produit ?</p> <p>➤ Qu'est-ce qui te distingue de tes concurrents ?</p>	<p>3 Relations clients </p> <p>➤ Quelle est ta stratégie pour rejoindre et fidéliser ta clientèle cible ?</p> <p>➤ Quels sont tes moyens de communications privilégiés ?</p> <p>➤ Quel type de relations souhaites-tu entretenir avec tes clients (transactionnelle, communauté, etc.) ?</p>	<p>2 Clientèles ciblées </p> <p>➤ Ta clientèle sera-t-elle les individus (B to C) ou les entreprises (B to B) ?</p> <p>➤ Quel est le profil de tes clients cibles ?</p> <ul style="list-style-type: none">• âge ;• ce qu'il aime ou n'aime pas ;• homme ou femme ;• ses revenus ;• son style de vie ;• son niveau d'éducation ;• son style de langage (familier ou soutenu) ; <p>➤ Quels sont leurs problèmes ?</p> <p>➤ Quels sont leurs besoins ?</p> <p>➤ Quel est le meilleur moyen de valider leurs intérêts (entrevue individuelle ou de groupe, sondage, etc.) ?</p>
<p>7 Ressources clés </p> <p>➤ Quels sont tes besoins ?</p> <ul style="list-style-type: none">• intellectuelles• humaines• financières• matérielles <p>➤ Comment vas-tu acquérir et maintenir ces ressources ?</p>		<p>4 Distribution </p> <p>➤ Comment vas-tu livrer tes produits ou services à tes clients ?</p>	<p>5 Revenus </p> <p>➤ Comment obtiendras-tu des revenus ? Que vends-tu ? Quels sont tes produits ou services ?</p> <p>➤ Comment vas-tu être payé (honoraires, abonnements, licences, forfaits, etc.) ?</p> <p>➤ Quel critère vas-tu utiliser pour évaluer le prix de ta proposition de valeur (concurrence, coût de revient, rareté ou valeur perçue) ?</p>	
<p>9 Coûts </p> <p>➤ Quels sont tes plus grandes dépenses (les postes budgétaires les plus importants) ?</p> <p>➤ Quels en sont les coûts annuels approximatifs ?</p> <p>➤ Prends en compte les partenaires clés, les ressources et les activités.</p>				

1, 2, 3 et 4 : Étude de marché

1, 6, 7 et 8 : Faisabilité










5 et 9 : Rentabilité

Créé par : Business Model Foundry AG, les créateurs du Business ModelGeneration et de Strategyzer.com. Cette oeuvre est mise à la disposition selon les termes d'attribution et de partage des conditions de la licence Creative Commons. Pour consulter une copie de cette licence, visiter <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/deed.fr> ou rédigez une lettre à l'attention de Creative Commons, 171 2nd Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA

Académie des
Autonomies...

Mon modèle d'affaires

Projet : Auteur : Date : Version :

8 Partenaires clés 	6 Activités clés 	1 Proposition de valeur 	3 Relations clients 	2 Clientèles ciblées 
	7 Ressources clés 		4 Distribution 	
9 Coûts 			5 Revenus 	

1, 2, 3 et 4 : Étude de marché

1, 6, 7 et 8 : Faisabilité

5 et 9 : Rentabilité

Créé par : Business Model Foundry AG, les créateurs du Business ModelGeneration et de Strategyzer.com. Cette oeuvre est mise à la disposition selon les termes d'attribution et de partage des conditions de la licence Creative Commons. Pour consulter une copie de cette licence, visiter <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/deed.fr> ou rédigez une lettre à l'attention de Creative Commons, 171 2nd Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA

Académie des
Autonomes...