

# The Business Model Canvas

Réalisé pour :

Réalisé par :

Le : Jour Mois An

Version : No.

<h2>Partenaires Clés</h2>  <p>Qui sont nos partenaires clés ?          Qui sont nos fournisseurs clés ?          Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ?          Quelles activités clés réalisent nos partenaires ?</p> <p><b>OBJECTIFS DU PARTENARIAT</b>  <i>Optimisation et Economie</i>  <i>Réduction des risques et incertitudes</i>  <i>Acquisition de ressources ou activités spécifiques</i></p>	<h2>Activités Clés</h2>  <p>Quelles activités clés sont nécessaires pour :          Notre proposition de valeur ?          Nos canaux de distribution ?          Nos relations clients ?          Nos sources de revenus ?</p> <p><b>CATEGORIES</b>  <i>Production</i>  <i>Résolution de problèmes</i>  <i>Plateforme / Réseau</i></p>	<h2>Proposition de Valeur</h2>  <p>Quelle valeur délivrons-nous au client ?          Quels besoins clients satisfaisons-nous ?          Quelle problématique client aidons-nous à résoudre ?          Quelle offre proposons-nous à chaque segment client ?</p> <p><b>CARACTERISTIQUES</b>  <i>Nouveauté</i>  <i>Performance</i>  <i>Personnalisation</i>  <i>«Mission à accomplir»</i>  <i>Design</i>  <i>Marque / Notoriété</i>  <i>Prix</i>  <i>Réduction de coûts</i>  <i>Réduction de risques</i>  <i>Accessibilité</i>  <i>Utilité / Convivialité</i></p>	<h2>Relation Client</h2>  <p>Quelle relation chaque segment client souhaite-t-il que nous établissions et maintenions avec eux ?          Lesquelles avons-nous établies ?          Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ?          Quel est leur coût ?</p> <p><b>EXEMPLES</b>  <i>Assistance personnalisée</i>  <i>Assistance personnalisée dédiée</i>  <i>Self-service</i>  <i>Services automatisés</i>  <i>Communautés</i>  <i>Co-création</i></p>	<h2>Segments Clients</h2>  <p>Pour qui créons-nous de la valeur ?          Qui sont nos principaux clients ?</p> <p><b>EXEMPLES</b>  <i>Marchés de masse</i>  <i>Marchés de niche</i>  <i>Marchés segmentés</i>  <i>Marchés diversifiés</i>  <i>Plates-formes multi-faces</i></p>			
	<h2>Ressources Clés</h2>  <p>Quelles ressources clés sont nécessaires pour :          Notre proposition de valeur ?          Nos canaux de distribution ?          Nos relations clients ?          Nos sources de revenus ?</p> <p><b>TYPES DE RESSOURCES</b>  <i>Physiques</i>  <i>Intellectuelles (marques, brevets, droits, données)</i>  <i>Humaines</i>  <i>Financières</i></p>		<h2>Canaux de distribution</h2>  <p>A travers quels canaux nos segments clients souhaitent-ils être atteints ?          Comment les atteignons-nous ?          Quel est le niveau d'intégration de nos canaux ?          Lesquels sont les plus rentables ?          Comment les intégrons-nous avec les habitudes clients ?</p> <p><b>PHASES</b>          1. <i>Sensibilisation</i>  <i>Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre offre?</i>          2. <i>Evaluation</i>  <i>Comment aidons-nous le client à évaluer notre proposition de valeur ?</i>          3. <i>Achat</i>  <i>Comment permettons-nous aux clients d'acquérir nos produits et services ?</i>          4. <i>Livraison</i>  <i>Comment délivrons-nous notre proposition de valeur aux clients ?</i>          5. <i>Service après vente</i>  <i>Comment fournissons-nous un service après vente ?</i></p>				
<h2>Structure de Coûts</h2>  <p>Quels sont les coûts les plus importants inhérents à notre modèle économique ?          Quelles sont les ressources clés les plus coûteuses ?          Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?</p> <p><b>VOTRE MODELE ECONOMIQUE EST-IL PLUTÔT :</b>  <i>Axé sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation maximum, sous-traitance intensive) ?</i>  <i>Axé sur la valeur (focalisé sur la création de valeur, proposition de valeur haut de gamme) ?</i></p> <p><b>EXEMPLE DE CARACTERISTIQUES</b>  <i>Coûts fixes (salaires, locations, services publics)</i>  <i>Coûts variables</i>  <i>Economies d'échelle</i>  <i>Economies de gamme</i></p>		<h2>Sources de Revenus</h2>  <p>Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ?          Pour quelle offre paient-ils actuellement ?          Quelle est la fréquence de paiement ?          Comment préféreraient-ils payer ?          Quelle est la part de chaque source de revenus sur le revenu global ?</p> <table border="0"> <tr> <td data-bbox="1498 1678 1767 1844"> <p><b>TYPES</b>  <i>Vente de biens</i>  <i>Forfait d'utilisation</i>  <i>Abonnement</i>  <i>Prêt / Location / Crédit-bail</i>  <i>Licence</i>  <i>Frais de courtage</i>  <i>Publicité</i></p> </td> <td data-bbox="1767 1678 2127 1781"> <p><b>PRIX FIXES</b>  <i>Prix listés</i>  <i>Dépendant des options du produit</i>  <i>Dépendant du segment client</i>  <i>Dépendant du volume</i></p> </td> <td data-bbox="2127 1678 2885 1761"> <p><b>PRIX VARIABLES</b>  <i>Négociation (marchandage)</i>  <i>Gestion de la rentabilité</i>  <i>Marché temps réel</i></p> </td> </tr> </table>			<p><b>TYPES</b>  <i>Vente de biens</i>  <i>Forfait d'utilisation</i>  <i>Abonnement</i>  <i>Prêt / Location / Crédit-bail</i>  <i>Licence</i>  <i>Frais de courtage</i>  <i>Publicité</i></p>	<p><b>PRIX FIXES</b>  <i>Prix listés</i>  <i>Dépendant des options du produit</i>  <i>Dépendant du segment client</i>  <i>Dépendant du volume</i></p>	<p><b>PRIX VARIABLES</b>  <i>Négociation (marchandage)</i>  <i>Gestion de la rentabilité</i>  <i>Marché temps réel</i></p>
<p><b>TYPES</b>  <i>Vente de biens</i>  <i>Forfait d'utilisation</i>  <i>Abonnement</i>  <i>Prêt / Location / Crédit-bail</i>  <i>Licence</i>  <i>Frais de courtage</i>  <i>Publicité</i></p>	<p><b>PRIX FIXES</b>  <i>Prix listés</i>  <i>Dépendant des options du produit</i>  <i>Dépendant du segment client</i>  <i>Dépendant du volume</i></p>	<p><b>PRIX VARIABLES</b>  <i>Négociation (marchandage)</i>  <i>Gestion de la rentabilité</i>  <i>Marché temps réel</i></p>					