

<div>Partenaires Clés</div> <div><div>Qui sont nos partenaires clés ? Qui sont nos fournisseurs clés ? Quelles ressources obtenons-nous auprès de nos partenaires ? Quelles activités clés réalisent nos partenaires ?</div><div>OBJECTIFS DU PARTENARIAT Optimisation et Economie Réduction de risques et incertitudes Acquisition des ressources ou activités spécifiques</div></div> <div>La Plateforme Massa</div> <div>Personne interessées par :<ul style="list-style-type: none"><li>L'Internet</li><li>L'Art/ Architecture</li><li>La Blockchain</li></ul></div>	<div>Activités Clés</div> <div><div>Quelles activités clés sont nécessaires pour : Notre proposition de valeur ? Nos canaux de distribution ? Notre relation avec les clients ? Nos sources de revenus ?</div><div>CATEGORIES Production Résolution de problèmes Plateforme / Réseau</div></div> <div>Création d'architecture par le biais de la blockchaine</div>	<div>Propositions de Valeur</div> <div><div>Quelle valeur apportons-nous au client ? Quel problème client aidons-nous à résoudre ? Quelles combinaisons de produits et de services proposons-nous à chaque segment de clients ? À quels besoins clients répondons-nous ?</div><div>CARACTERISTIQUES Nouveauté Performance Personnalisation "Mission à accomplir" Design Marque / Notoriété Prix Réduction de coûts Réduction de risques Accessibilité Confort / Utilité</div></div> <div>L'art pour l'art</div>	<div>Relations avec les Clients</div> <div><div>Quelles relations chaque segment client souhaite-t-il que nous établissions et maintenions avec eux ? Lesquelles avons-nous établies ? Quel est leur coût ? Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ?</div><div>EXEMPLES Assistance personnalisée dédiée Assistance personnalisée libre-service Services automatisés Communautés Co-création</div></div>	<div>Segments de Clientèle</div> <div><div>Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos principaux clients ?</div><div>Marché de masse Marché de niche Marchés segmentés Marchés diversifiés Plate-formes multi-faces</div></div>
	<div>Ressources Clés</div> <div><div>Quelles ressources clés sont nécessaires pour : Notre proposition de valeur ? Nos canaux de distribution ? Notre relation avec les clients ? Nos sources de revenus ?</div><div>TYPES DE RESSOURCES Physiques Intellectuelles (marques, brevets, droits, données) Humaines Financières</div></div> <div>Blockchain Massa</div>	<div>Canaux de Distribution</div> <div><div>Quels sont les canaux préférés de nos clients ? Quels canaux utilisons-nous actuellement ? Nos canaux sont-ils intégrés ? Quels canaux donnent les meilleurs résultats ? Lesquels sont les plus rentables ? Comment allons-nous les intégrer avec des routines de clients?</div><div>PHASES 1. Sensibilisation Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre offre ? 2. Evaluation Comment aidons-nous le client à évaluer notre proposition de valeur ? 3. Achat Comment permettons-nous aux clients d'acquérir nos produits et services ? 4. Livraison Comment délivrons-nous notre proposition de valeur aux clients ? 5. Service après-vente Comment fournissons-nous un service après-vente ?</div></div> <div>Site Internet Reseaux sociale (bots)</div>	<div>Structure des Coûts</div> <div><div>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?</div><div>VOTRE MODELE ECONOMIQUE EST-IL PLUTOT : Axé sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation maximale, sous-traitance intensive) ? Axé sur la valeur (focalisé sur la création de valeur, proposition de valeur haut de gamme) ?</div><div>EXEMPLE DE CARACTERISTIQUES Coûts fixes (salaires, locations, services publics) Coûts variables Economies d'échelle Economies de gamme</div></div> <div>Prix des transitions Massa (Génération + hébergement)</div>	<div>Sources de Revenues</div> <div><div>Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ? Pour quelle offre payent-ils actuellement ? Comment payent-ils ? Comment préféreraient-ils payer ? Quelle est la contribution de chaque flux de revenus à l'ensemble des revenus ?</div><div>TYPES Vente de biens Frais d'utilisation Abonnement Prêt / Location / Crédit-bail Frais de courtage Publicité</div><div>PRIX FIXES Prix lévés Dépendent des options du produit Dépendent du segment client Dépendent du volume</div><div>PRIX VARIABLES Atteignables (marchandising) Gestion de la rentabilité Marché temps réel</div></div> <div>Donation d'utilisateur souhaitant réinitialisé la structure. Dons réalisés en MASSA Coin</div>