

Business Model

Le **business model** est la description générale de votre projet. Il explique comment votre organisation va créer, délivrer et capturer de la valeur.

Il décrit les liens logiques entre l'offre (la proposition de valeur), les clients, les revenus...

Le Business Model Canvas : un outil incontournable !

Conçue par Alexander Osterwalder

<https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/business-model-canvas-outil-incontournable-createur>

Le Business Model Canvas

Réalisé pour :		Réalisé par :		Date :	Version :
Partenaires Clés	Activités Clés	Propositions de Valeur	Relations avec les Clients	Segments de Clientèle	
<p>Qui sont nos partenaires clés ? Qui sont nos fournisseurs clés ? Quelles ressources obtenons-nous auprès de nos partenaires ? Quelles activités clés relaient nos partenaires ?</p> <p>OBJECTIFS DU PARTENARIAT Optimisation d'activité Réduction de risques et d'incertitudes Acquisition des ressources et activités spécifiques</p>	<p>Quelles activités clés sont nécessaires pour : Notre proposition de valeur ? Notre canal de distribution ? Notre relation avec les clients ? Nos sources de revenus ?</p> <p>CATÉGORIES Production Distribution de produits Plateforme / Réseau</p>	<p>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 ?</p> <p>CARACTÉRISTIQUES Accès Performance Personnalisation Service personnalisé Design Modèle d'affaires Prix Réduction de coûts Réduction de risques Accréditation Confort d'usage</p>	<p>Quelles relations chaque segment client souhaite-t-il que nous établissions et maintenions avec eux ? Quelles attentes avons-nous envers ? Quel est leur coût ? Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ?</p> <p>EXEMPLES Assurance personnalisée Assurance personnalisée dans un service Service personnalisé Service personnalisé Service personnalisé</p>	<p>Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos principaux clients ?</p> <p>Marché de masse Marché de niche Marché segmenté Marché de niche Marché de niche</p>	
Ressources Clés		Canaux de Distribution			
<p>Quelles ressources clés sont nécessaires pour : Notre proposition de valeur ? Notre canal de distribution ? Notre relation avec les clients ? Nos sources de revenus ?</p> <p>TYPES DE RESSOURCES Physiques Intellectuelles (propriété intellectuelle, droits, brevets) Humaines Financières</p>		<p>Quels sont les canaux privilégiés de nos clients ? Quels canaux utilisons-nous actuellement ? Nos canaux sont-ils intégrés ? Quels canaux dominent les meilleurs résultats ? Largement sont les plus rentables ? Comment alignons-nous les canaux avec des routines de clients ?</p> <p>PHASES 1. Développement Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre offre ? 2. Evaluation Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre proposition de valeur ? 3. Actif Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre proposition de valeur ? 4. Lancement Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre proposition de valeur ? 5. Service après-vente Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre proposition de valeur ?</p>			
Structure des Coûts		Sources de Revenus			
<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>VOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE EST-IL PLUTÔT : Axé sur les coûts (baser vos coûts sur la réduction des coûts, sous-traitance intensive) ? Axé sur la valeur (basé sur la création de valeur, proposition de valeur haut de gamme) ?</p> <p>ÉCHELLE DE CARACTÉRISTIQUES Coûts fixes (salaires, loyers, services publics) Coûts variables Économies d'échelle Économies de gamme</p>		<p>Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ? Pour quelle offre payent-ils actuellement ? Comment payent-ils ? Quelle est la contribution de chaque flux de revenus à l'ensemble des revenus ?</p> <p>TYPES Produit Service Licence Abonnement Paiement à l'usage Paiement à l'usage Paiement à l'usage</p> <p>PRIX FIXES Prix fixe Dépendent des options du produit Dépendent du segment client Dépendent du volume</p> <p>PRIX VARIABLES Licence (abonnement) Dépendent de la rentabilité Dépendent de la rentabilité</p>			



DESIGNED BY: Business Model Foundry AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Traduction française par : DPH France
<https://www.dphfrance.fr>