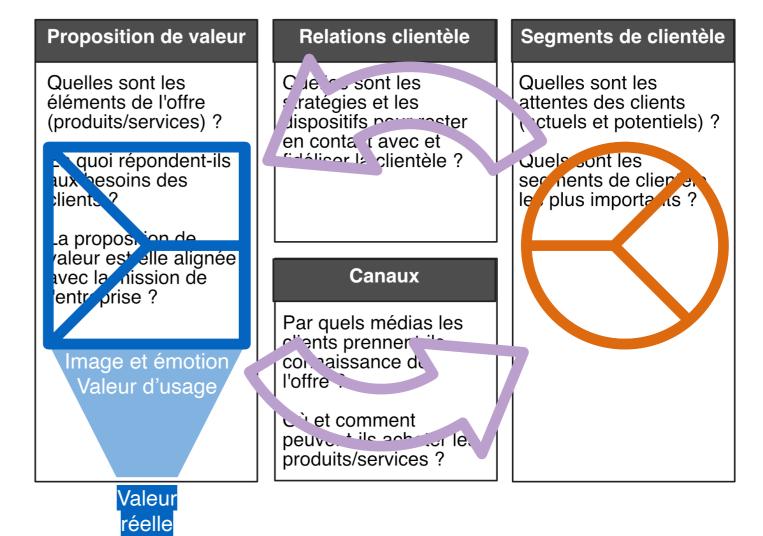
Design management

Modèle d'affaire

QUELLE EST LA DÉSIDÉRABILITÉ DE L'OFFRE ?

« Les consommateurs paient pour ce qui leur est utile et ce qui a de la valeur à leurs yeux »

Peter Drucker



Perception client

LE PROJET EST-IL FAISABLE ?

Partenaires clés

Quelles tâches, équipements et services stratégiques sont plus efficacement sous-traitées ?

Comment ces actifs et activités externes sontils sécurisés ?

Activités clés

Quelles sont les tâches réalisées dans l'entreprise pour concevoir et produire l'offre ?

Ressources clés

Quels sont les moyens mobilisés dans l'entreprise de manière pérenne pour concevoir et produire l'offre ?

Design

Ingénierie Composants

Investissements de l'entreprise

« Fabriquez ce que vous pouvez vendre, plutôt que d'essayer de vendre ce que vous pouvez fabriquer. » Peter Drucker

LE PROJET EST-IL VIABLE (RENTABLE) ?

« Ce qui peut se mesurer peut se gérer »

Peter Drucker

Structure de coûts Quelle est l'évaluation des coûts et de quelles natures sont-ils ?

Structure de revenus Quelle est l'évaluation des revenus

et de quelles natures sont-ils?

LE MODÈLE D'AFFAIRE VERSION DESIGN THINKING

Partenaires clés

Quelles tâches, équipements et services stratégiques sont plus efficacement sous-traitées ?

Comment ces actifs et activités externes sontils sécurisés ?

Activités clés

Quelles sont les tâches réalisées dans l'entreprise pour concevoir et produire l'offre ?

Ressources clés

Quels sont les moyens mobilisés dans l'entreprise de manière pérenne pour concevoir et produire l'offre ?

Proposition de valeur

Quelles sont les éléments de l'offre (produits/services) ?

En quoi répondent-ils aux besoins des clients ?

La proposition de valeur est-elle alignée avec la mission de l'entreprise ?

Relations clientèle

Quelles sont les stratégies et les dispositifs pour rester en contact avec et fidéliser la clientèle?

Canaux

Par quels médias les clients prennent-ils connaissance de l'offre ?

Où et comment peuvent-ils acheter les produits/services ?

Segments de clientèle

Quelles sont les attentes des clients (actuels et potentiels)?

Quels sont les segments de clientèle les plus importants ?

Structure de coûts

Quelle est l'évaluation des coûts et de quelles natures sont-ils ?

Structure de revenus

Quelle est l'évaluation des revenus et de quelles natures sont-ils ?

