

Exercice 12 : The Business Model Canvas



Partenaires

Partenaires clés / Fournisseurs clés / Ressources acquises via tes partenaires / Activités réalisées par tes partenaires

Activités clés

Proposition de valeur / Canaux de distribution / Relations clients / Sources de revenus

Ressources clés

Proposition de valeur / Canaux de distribution / Relations clients / Sources de revenus

Proposition / valeur

Valeur délivrée au client / Besoins satisfaits / Problématique que tu aides à résoudre / offre proposée à chaque segment

--

Relation client

Quelle relation chaque segment client souhaite-il que tu établisses et maintiennes avec eux ? / Lesquelles as-tu établies / Comment sont-elles intégrées dans ton modèle économique / Quel est leur coût ?

--

Canaux de distribution

A travers quels canaux tes segments clients souhaitent-ils être atteints ? Comment les atteins-tu ? Quel est le niveau d'intégration de tes canaux ? Lesquels sont les plus rentables ? Comment les intègres-tu avec les habitudes clients ?

--

Segments clients

Pour qui crées-tu de la valeur ? Qui sont tes principaux clients ?

Structure de coûts

Quels sont les coûts les plus importants inhérents à ton modèle économique ? Quelles sont les ressources clés les plus coûteuses ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?

Source de revenus

Pour quelle valeur ajoutée tes 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 ?