Business modèle / Modèle économique

**Mode d'évaluation : Vendredie soutenance**

Définitions

* Commerce : Échange d’argent contre un service / objet ( de flux financiers )
* Business : Echange d’informations
* E-business : Electronique business
* Marketing : la communication sur un produit

Les type de business modèles

**Brick & Mortar**

Commerce physique ( pas d’échange de flux financiers sur internet)

**Click & Mortar**

Un commerce physique et un commerce éléctronique ( Carrefour, FNAC ). Il faut faire attention à la gestion des stocks.

**Pure player**

Commerce 100% digital ( Amazon pour l’instant ). Souvent on passe de pure player à Click & Mortar.

Le but d’une entreprise est de trouver un **modèle économique viable ( plusieurs modèles de revenues ).**

Les coûts d’une entreprise ( Click & Mortar )

Les coûts de création d’une entreprise.

Une charge fixe est payé que mon activité fonctionne ou pas

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Création d’une entreprise | Charges courantes **fixe** | Charges courantes **variable** |
| Déclaration de l’entreprise (frais administratif) | salaire | les stocks |
| Achat des machines | impôt | l’achat de matières premières |
|  | loyer | la main d’oeuvre en général est une charge variable |
|  | frais de logistique | impôt sur les société |
|  | Les licences de logiciels | achat de matière première |

Chiffre d’affaire : Combien j’ai vendu

Charges : dépenses tout au long de l’année

Résultat = CA - Charges

Impôt sur les sociétés en fonction du résultat ( pas en auto entreprise, donc pas intéressant quand bcp de charges )

Les sources de revenues

* Vente de produits / Location de produits
* Commission (% sur la vente)
* Marge ( achat / vente )
* Publicité ( vente d’espace publicitaire )
* BDD
* Placement en bourse
* Don
* Abonnement
* Vendre mon image (sponsoring)
* Affiliation

Les modèles économiques

L’affiliation

Un annonceur demande à des personnes (influenceur) de promouvoir un produit et reçoit de l'argent en échange ( un % )

Publicité

**CPM : Coût pour 1000 impressions publicitaire**

**CPA : Coût par action**

**CPC : Coût par action**

**Une régie publicitaire s’occupe de gérer les espaces publicitaire**

**Cashback :**

Sujet:

Lister les modèles de revenue de Rakuten ou Amazon

Rakuten :

Publicité ciblé BDD (utilisation de cookies )

Commission ( vente de produit avec une comission prise )

Vente / Location

Sponsoring ( partenariat avec FC barcelon )

Abonnement ( marchand paye tt les mois )

Affiliation (cash - back)

Don

Marge ( achat de produits neufs )

Deuxième cours

Vérifier un site : waybackmachine, whois

Politique de confidentialité

Sites à analyser :

<https://www.encherevip.com/>

Modèle économique : Comment faire pour que le modèle de revenu fonctionne

Encherevip

<https://www.encherevip.com/>

Vente de produits

Avec un système d’enchères.

Pour acquérir un objet il faut acheter des crédits. A l’aide de ces crédits les

utilisateurs pourront miser sur un objet pour gagner le droit d’acheter le produit.

Utiliser le crédit pour enchérir.

* Créer un besoin

Vente de données

Vente de crédit

Système d’enchères en ligne

Générer une frustration > une envie

Kingoloto

Vente d’espaces publicitaire

sur un site gratuit ce qui donne confiance aux utilisateurs

Base de données utilisateur

Affiliation

Troisième cours

**Communication** => Ensemble des interactions avec autrui qui transmettent une quelconque information

**Marketing** => analyse des besoins des consommateurs et l'ensemble des moyens d'action utilisés par les organisations pour influencer leur comportement

Cibles

<https://www.e-marketing.fr/Thematique/academie-1078/fiche-outils-10154/Les-cibles-324574.htm#I8jSsy79j5sruTgi.97>

Projet

Livrable : Un dossier de min 5 pages

Points :

**La cible** -> à qui s’adresse le site / produit à fournir

coeur de cible

cible secondaire

cible intermédiaire

**Conversions attendus sur le site ( objectif d’un site )**

Action que je souhaite que l’internaute fasse sur mon site : (achat, inscription,

Abonnement à une newsletter, un like) liés à mon business modèle

**Stratégies** pour atteindre mes objectifs (1 objectif = 1 stratégie au minimum).

**Ressources**

* Matériels
* Humaine
* Financières

Pour chaque stratégie, stipuler les ressources.

**Modèle économique** (comment à t’il la possibilité de générer du revenu ?)(pubs, abonnement)

**Liste des modèles économique :**

Justifier pourquoi un modèle

Justifier pourquoi pas celui-là

Mesure de la performance (indicateurs pour savoir si c’est performant )