

**BUSINESS MODEL CANVAS**

<b>Partenaires clés</b>	<p>Qui sont vos partenaires clés ?          Qui sont vos fournisseurs clés ?          Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?          Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?</p> <p><b>Écrivez ici</b></p>
<b>Activités clés</b>	<p>Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (Logistique, marketing, production...)          Quel lien avec les canaux de distribution ?          Quel lien avec la relation client ?          Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?</p> <p><b>Écrivez ici</b></p>
<b>Offre (proposition de valeur)</b>	<p>Quelle proposition de valeur pour les clients ?          Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ?          Quelles solutions l'offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ?          Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?</p> <p><b>Écrivez ici</b></p>
<b>Relation client</b>	<p>Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l'entreprise ?          Lister les types de relations client.          Comment la relation client s'intègre-t-elle au reste du modèle économique ?          Quel en est le coût ?</p> <p><b>Écrivez ici</b></p>
<b>Segments de clientèle</b>	<p>Quels sont les segments de clientèle cibles ?          Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <p><b>Écrivez ici</b></p>
<b>Ressources clés</b>	<p>Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ?          Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?</p> <p><b>Écrivez ici</b></p>
<b>Canaux de distribution</b>	<p>A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ?          Comment les différents canaux s'intègrent-ils ?          Quel est le canal privilégié ?          Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?</p> <p><b>Écrivez ici</b></p>
<b>Structure des coûts</b>	<p>Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?          Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ?          Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?</p> <p><b>Écrivez ici</b></p>
<b>Sources de revenus</b>	<p>Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?          Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ?          Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?</p> <p><b>Écrivez ici</b></p>