






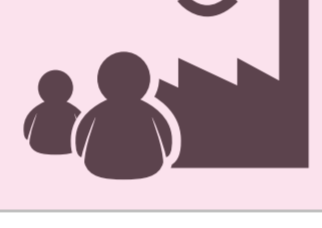



# Le Business Model Canvas

Réalisé pour :

Réalisé par :

Date :

Version :

<h2>Partenaires Clés </h2>	<h2>Activités Clés </h2>	<h2>Propositions de Valeur </h2>	<h2>Relations avec les Clients </h2>	<h2>Segments de Clientèle </h2>																					
<p>Qui sont nos partenaires clés ?          Qui sont nos fournisseurs clés ?          Quelles ressources obtenons-nous auprès de nos partenaires ?          Quelles activités clés réalisent nos partenaires ?</p> <p><b>OBJECTIFS DU PARTENARIAT</b>  <i>Optimisation et Economie</i>  <i>Réduction de risques et incertitudes</i>  <i>Acquisition des ressources ou activités spécifiques</i></p>	<p>Quelles activités clés sont nécessaires pour :          Notre proposition de valeur ?          Nos canaux de distribution ?          Notre relation avec les clients ?          Nos sources de revenus ?</p> <p><b>CATEGORIES</b>  <i>Production</i>  <i>Résolution de problèmes</i>  <i>Plateforme / Réseau</i></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 ?          A quels besoins clients répondons-nous ?</p> <p><b>CARACTERISTIQUES</b>  <i>Nouveauté</i>  <i>Performance</i>  <i>Personnalisation</i>  <i>"Mission à accomplir"</i>  <i>Design</i>  <i>Marque / Notoriété</i>  <i>Prix</i>  <i>Réduction de coûts</i>  <i>Réduction de risques</i>  <i>Accessibilité</i>  <i>Confort / Utilité</i></p>	<p>Quelles relations chaque segment client souhaite-t-il que nous établissions et maintenions avec eux ?          Lesquelles avons-nous établies ?          Quel est leur coût ?          Commentaires sont-elles intégrées dans notre modèle économique ?</p> <p><b>EXEMPLES</b>  <i>Assistance personnalisée dédié</i>  <i>Assistance personnalisée libre-service</i>  <i>Services automatisés</i>  <i>Communautés</i>  <i>Co-création</i></p>	<p>Pour qui créons-nous de la valeur ?          Qui sont nos principaux clients ?</p> <p><i>Marché de masse</i>  <i>Marché de niche</i>  <i>Marchés segmentés</i>  <i>Marchés diversifiés</i>  <i>Plates-formes multi-faces</i></p>																					
	<h2>Ressources Clés </h2> <p>Quelles ressources clés sont nécessaires pour :          Notre proposition de valeur ?          Nos canaux de distribution ?          Notre relation avec les clients ?          Nos sources de revenus ?</p> <p><b>TYPES DE RESSOURCES</b>  <i>Physiques</i>  <i>Intellectuelles (marques, brevets, droits, données)</i>  <i>Humaines</i>  <i>Financières</i></p>		<h2>Canaux de Distribution </h2> <p>Quels sont les canaux préférés de nos clients ?          Quels canaux utilisons-nous actuellement ?          Nos canaux sont-ils intégrés ?          Quels canaux donnent les meilleurs résultats ?          Lesquels sont les plus rentables ?          Comment allons-nous les intégrer avec des routines de clients ?</p> <p><b>PHASES</b>          1. <i>Sensibilisation</i>  <i>Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre offre ?</i>          2. <i>Evaluation</i>  <i>Comment aidons-nous le client à évaluer notre proposition de valeur ?</i>          3. <i>Achat</i>  <i>Comment permettons-nous aux clients d'acquiescer nos produits et services ?</i>          4. <i>Livraison</i>  <i>Comment délivrons-nous notre proposition de valeur aux clients ?</i>          5. <i>Service après-vente</i>  <i>Comment fournissons-nous un service après-vente ?</i></p>																						
<h2>Structure des Coûts </h2> <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><b>VOTRE MODELE ECONOMIQUE EST-IL PLUTOT :</b>  <i>Axé sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation maximale, sous-traitance intensive) ?</i>  <i>Axé sur la valeur (focalisé sur la création de valeur, proposition de valeur haut de gamme) ?</i></p> <p><b>EXEMPLE DE CARACTERISTIQUES</b>  <i>Coûts fixes (salaires, locations, services publics)</i>  <i>Coûts variables</i>  <i>Economies d'échelle</i>  <i>Economies de gamme</i></p>		<h2>Sources de Revenues </h2> <p>Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ?          Pour quelle offre payent-ils actuellement ?          Comment payent-ils ?          Comment préféreraient-ils payer ?          Quelle est la contribution de chaque flux de revenus à l'ensemble des revenus ?</p> <table border="0"> <tr> <td><b>TYPES</b></td> <td><b>PRIX FIXES</b></td> <td><b>PRIX VARIABLES</b></td> </tr> <tr> <td><i>Vente de biens</i></td> <td><i>Prix listés</i></td> <td><i>Négociation (marchandage)</i></td> </tr> <tr> <td><i>Frais d'utilisation</i></td> <td><i>Dépendant des options du produit</i></td> <td><i>Gestion de la rentabilité</i></td> </tr> <tr> <td><i>Abonnement</i></td> <td><i>Dépendant du segment client</i></td> <td><i>Marché temps réel</i></td> </tr> <tr> <td><i>Prêt / Location / Crédit-bail</i></td> <td><i>Dépendant du volume</i></td> <td></td> </tr> <tr> <td><i>Frais de courtage</i></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><i>Publicité</i></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			<b>TYPES</b>	<b>PRIX FIXES</b>	<b>PRIX VARIABLES</b>	<i>Vente de biens</i>	<i>Prix listés</i>	<i>Négociation (marchandage)</i>	<i>Frais d'utilisation</i>	<i>Dépendant des options du produit</i>	<i>Gestion de la rentabilité</i>	<i>Abonnement</i>	<i>Dépendant du segment client</i>	<i>Marché temps réel</i>	<i>Prêt / Location / Crédit-bail</i>	<i>Dépendant du volume</i>		<i>Frais de courtage</i>			<i>Publicité</i>		
<b>TYPES</b>	<b>PRIX FIXES</b>	<b>PRIX VARIABLES</b>																							
<i>Vente de biens</i>	<i>Prix listés</i>	<i>Négociation (marchandage)</i>																							
<i>Frais d'utilisation</i>	<i>Dépendant des options du produit</i>	<i>Gestion de la rentabilité</i>																							
<i>Abonnement</i>	<i>Dépendant du segment client</i>	<i>Marché temps réel</i>																							
<i>Prêt / Location / Crédit-bail</i>	<i>Dépendant du volume</i>																								
<i>Frais de courtage</i>																									
<i>Publicité</i>																									



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

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 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 : BizIT Conseil  
<https://bizitconseil.fr>