

PROJET AUTEUR DATE VERSION

PARTENAIRES CLÉS 	ACTIVITÉS CLÉS 	PROPOSITION DE VALEUR 	RELATIONS CLIENTS 	SEGMENTS DE MARCHÉ 
	RESSOURCES CLÉS 		CANAUX 	
COÛTS 			REVENUS 	



PROJET	AUTEUR	DATE	VERSION	
<p>PARTENAIRES CLÉS </p> <ul style="list-style-type: none"> > Qui sont vos partenaires et fournisseurs indispensables? (ou investisseurs, collaborateurs, associations, distributeurs, etc.) > Quels partenaires vous permettent de réaliser les activités que vous ne faites pas à l'interne? > Quels partenaires vous permettent de vous procurer les ressources dont vous ne disposez pas? 	<p>ACTIVITÉS CLÉS </p> <ul style="list-style-type: none"> > Quelles activités devez-vous faire pour réaliser votre proposition de valeur? <p>RESSOURCES CLÉS </p> <ul style="list-style-type: none"> > Qu'avez-vous besoin de posséder pour réaliser votre proposition de valeur? > Quelles sont les ressources essentielles? (humaines, physiques, intellectuelles, matérielles, etc.) 	<p>PROPOSITION DE VALEUR </p> <ul style="list-style-type: none"> > À quels besoins/problèmes répondez-vous? > Quelle est la valeur créée? > Qu'apportez-vous vraiment au client? > Quelles sont les caractéristiques de votre produit/service? > Quels sont les bénéfices de votre offre? 	<p>RELATIONS CLIENTS </p> <ul style="list-style-type: none"> > Quelle est la nature de votre relation avec vos clients? (ex., transactionnelle, communauté, personnalisée) > Quel type de relation vos clients souhaitent-ils? <p>CANAUx </p> <ul style="list-style-type: none"> > Comment allez-vous rejoindre vos clients? > Par quels canaux distribuez-vous vos produits ou services? > Par quels canaux communiquez-vous avec vos clients? 	<p>SEGMENTS DE MARCHÉ </p> <ul style="list-style-type: none"> > Pour qui créez-vous la valeur? > Qui sont vos clients cibles ou segments de clients? > Quels sont vos clients les plus importants? > Quels sont leurs besoins? > Quels sont leurs problèmes? > Quel est leur profil? (ex., âge, sexe, revenus, style de vie)
<p>COÛTS </p> <ul style="list-style-type: none"> > Quels sont les coûts de vos activités et de vos ressources clés? (fixes et variables) > Quels sont les coûts les plus importants de votre modèle? 		<p>REVENUS </p> <ul style="list-style-type: none"> > De quelles façons obtenez-vous des revenus? > Comment vos clients payent-ils? Comment préfèrent-ils payer? (ex., honoraires, vente, forfait, abonnement, location, licence) > Quels sont les produits ou les services les plus rentables? 		