

Business Model Canvas

#jedepute

acerta

Partenaires

Qui sont vos partenaires et fournisseurs clés ? Quelles ressources obtenez-vous auprès de vos partenaires ?

Activités

Quelles activités sont nécessaires pour votre proposition de valeur, vos canaux de distribution, votre relation avec les clients et vos sources de revenus ?

Ressources

Quelles ressources sont nécessaires pour votre proposition de valeur, vos canaux de distribution, votre relation avec les clients et vos sources de revenus ?

Proposition de valeur

Quelle valeur apportez-vous au client ? Quel problème client aidez-vous à résoudre ? A quels besoins clients répondez-vous ?

Relations avec les clients

Quelle est votre relation avec chaque segment et comment l'entretenez-vous ?

Canaux de distribution

Comment votre proposition de valeur atteint-elle votre client ? Où votre client peut-il trouver votre produit ou service ? Comment communiquez-vous avec votre client ?

Clients

Pour qui créez-vous de la valeur ? Qui détermine, décide et utilise votre proposition de valeur ?

Coûts

Quels sont les coûts les plus importants pour réaliser votre proposition de valeur ?

Revenus

Quelles sont vos différentes sources de revenus ?

acerta