















CANEVAS MON MODÈLE D'AFFAIRES

PARTENAIRES CLÉS 	ACTIVITÉS CLÉS 	PROPOSITION DE VALEUR 	RELATION CLIENT 	MARCHÉS VISÉS ET CLIENTÈLE 
<p>Quelles sont les organisations et les personnes-ressources indispensables au succès de votre modèle d'affaires? (Fournisseurs, distributeurs, investisseurs, collaborateurs, services-conseils, etc.)</p> <hr/> <p>Quels échanges, profitables pour tous, pouvez-vous établir avec vos partenaires?</p> <hr/> <p>Quels partenaires vous permettent de réaliser des économies dans l'accomplissement de vos activités? Quels partenaires vous permettent d'améliorer votre efficacité?</p> <hr/> <p style="text-align: right;">8</p>	<p>Quelles activités devez-vous accomplir pour assurer la réussite de votre modèle d'affaires?</p> <hr/> <p>Quelles sont les principales tâches à exécuter pour réaliser vos opérations? (Production, distribution, relation avec la clientèle, etc.)</p> <hr/> <p style="text-align: right;">6</p> <p>RESSOURCES CLÉS </p> <p>Quelles sont les ressources appropriées et nécessaires au succès de votre entreprise? (Ressources financières, matérielles, humaines et intellectuelles*)</p> <p>*Les ressources intellectuelles peuvent inclure les droits d'utilisation ou d'appellation, les brevets, les données numériques, etc.</p> <hr/> <p style="text-align: right;">7</p>	<p>À quels besoins répondez-vous ou à quels problèmes remédiez-vous?</p> <hr/> <p>Pourquoi votre clientèle choisira-t-elle vos produits ou vos services?</p> <hr/> <p>Quelles sont les caractéristiques qui permettent à vos produits ou à vos services de se distinguer? (Nouveauté, efficacité, personnalisation, design, marque et notoriété, prix, réduction des coûts, diminution des risques, accessibilité, convivialité, etc.)</p> <hr/> <p>Pour expliquer vos idées et pour les valider, soumettez-les au test de l'objectivité : allez au-delà de votre entourage immédiat et de vos premières perceptions.</p> <hr/> <p>Les informations provenant de votre clientèle peuvent vous permettre d'améliorer, de manière continue, votre proposition de valeur.</p> <hr/> <p style="text-align: right;">2</p>	<p>Quelle est votre stratégie pour rejoindre, fidéliser et accroître votre clientèle cible?</p> <hr/> <p>Quel type de relation cette clientèle cible souhaite-t-elle avoir avec votre entreprise? Comment allez-vous établir cette relation? (Relation personnalisée, uniquement transactionnelle, automatisée, espace de cocréation, approche communautaire, etc.)</p> <hr/> <p style="text-align: right;">5</p> <p>CANAUX </p> <p>Quels sont les canaux de distribution permettant à votre clientèle d'acheter vos produits ou d'acquies vos services?</p> <hr/> <p>Comment entendez-vous faire connaître votre offre de produits ou de services?</p> <hr/> <p>Quel sont vos moyens privilégiés pour communiquer avec la clientèle?</p> <hr/> <p style="text-align: right;">4</p>	<p>Quels sont les segments de marché visés par votre entreprise? À qui s'adresse votre proposition de valeur?</p> <hr/> <p>Quelle est votre clientèle cible? Quels sont ses besoins? Éprouve-t-elle des problèmes qui lui sont particuliers? Quel est son profil type? (Âge, sexe, revenus, style de vie, etc.)</p> <hr/> <p>Quelle est la clientèle la plus intéressante à desservir pour votre entreprise?</p> <hr/> <p style="text-align: right;">1</p>
<p>STRUCTURE DE COÛTS</p> <p>Quels sont les coûts (ou les postes budgétaires) les plus importants de votre modèle d'affaires?</p> <hr/> <p>Quels sont les coûts de vos activités et de vos ressources clés (fixes et variables)?</p> <hr/> <p>À combien estimez-vous les charges annuelles?</p> <hr/> <p style="text-align: right;">9</p>		<p>STRUCTURE DE REVENUS</p> <p>De quelle façon obtenez-vous des revenus? (Vente de biens, forfait, abonnement, location, vente de publicité, exploitation d'une licence, etc.)</p> <hr/> <p>Quelles sont les possibilités et modalités de paiement de votre clientèle? (Fréquence de paiement, prix fixe, prix établi selon le volume, selon les options ou selon le type de clientèle, prix adapté au marché, prix négocié à la pièce, etc.)</p> <hr/> <p>Quels sont vos produits ou vos services les plus rentables?</p> <hr/> <p>À combien estimez-vous les revenus annuels?</p> <hr/> <p style="text-align: right;">3</p>		

CANEVAS MON MODÈLE D'AFFAIRES

PROJET	AUTEUR	DATE	VERSION
--------	--------	------	---------

PARTENAIRES CLÉS 	ACTIVITÉS CLÉS 	PROPOSITION DE VALEUR 	RELATION CLIENT 	MARCHÉS VISÉS ET CLIENTÈLE 
8	6	2	5	1
	RESSOURCES CLÉS 		CANAUX 	
STRUCTURE DE COÛTS		STRUCTURE DE REVENUS		
9		3		