

BUSINESS MODEL CANVAS

Partenaires stratégiques

- Quels sont les collaborateurs de l'entreprise ?
- Qui sont les prestataires de l'entreprise ?
- Quelles ressources essentielles l'entreprise acquiert-elle auprès de partenaires ou de fournisseurs ?
- Quelles sont les activités essentielles menées par les partenaires ?

Activités essentielles

- Votre modèle d'entreprise requiert un ensemble d'activités essentielles. Ce sont les actions les plus cruciales que votre entreprise doit entreprendre pour opérer avec succès.

Ressources essentielles

- Ressources physiques, telles que les matières premières, les bâtiments, les véhicules, les moyens de transport, les installations de stockage, les machines et les usines.
- Ressources humaines, ou personnel, tel qu'un ingénieur talentueux ou des spécialistes en marketing.

Propositions de valeur.

Quels sont les coûts les plus significatifs associés à notre modèle économique ?

Relation client

Agrégation des données essentielles concernant les clients
Suivi des interactions clients
Restez informé des objectifs de performance des ventes.
Rendre les informations clients accessibles au sein de l'ensemble de l'organisation.

Chaînes

- Dans le modèle BMC, les canaux se trouvent entre les propositions de valeur et les segments de clientèle. Cette configuration permet d'associer une valeur spécifique à un segment de clientèle particulier par le biais d'un canal adéquat.

Segments de clientèle

- Genre.
- Âge.
- Profession.
- État civil.
- Revenu des foyers.
- Emplacement.
- Langue de préférence.
- Transport.
- etc..

Structure des coûts

Flux de revenus

- Les recettes provenant de la vente de biens sont généralement des paiements uniques effectués par le client. Revenus de services : ces revenus sont générés par la fourniture de services à la clientèle et sont calculés en fonction du temps (par exemple, le nombre d'heures de services de conseil fournis).