

Projet

Auteur

Date

Version

Vous souhaitez créer votre *Business Model Canvas* (BMC) en ligne
et compléter votre plan d'affaires :
projeta.ca

 Partenaires clés	 Activités clés	 Proposition de valeur	 Relations clients	 Segments de marché
	 Ressources clés		 Canaux	
 Structure de coûts			 Sources de revenus	

Partenaires clés 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 ?	Activités clés Quelles activités devez-vous faire pour réaliser votre proposition de valeur ? Ressources clés Qu'avez-vous besoin de posséder pour réaliser votre proposition de valeur ? Quelles sont les ressources essentielles ? (humaines, physiques, intellectuelles, matérielles, etc.)	Proposition de valeur 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 ?	Relations clients Quelle est la nature de votre relation avec vos clients ? (ex., transactionnelle, communauté, personnalisée) Quel type de relation vos clients souhaitent-ils ? Canaux Comment allez-vous rejoindre vos clients ? Par quels canaux distribuez-vous vos produits ou services ? Par quels canaux communiquez-vous avec vos clients ?	Segments de marché 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)
Structure de coûts 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 ?		Sources de revenus 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 ?		