

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		



Projet

Auteur

Date

Version

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

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 ?