

Le Business Model CANVAS

Partenaires clés



8

Les partenaires clés vous aident à tirer profit de votre modèle d'entreprise puisque vous ne connaissez pas toutes les ressources clés et que vous ne pouvez pas faire toutes les activités clés.

Activités clés



7

Ce sont les activités les plus importantes à mener pour que votre affaire fonctionne : la production, la gestion logistique, l'ingénierie, la gestion d'un site web...

Ressources clés



6

Les ressources clés montrent quels actifs sont indispensables à votre modèle d'entreprise. Ces ressources doivent être en lien avec vos canaux de distribution, communication, etc.

Proposition de valeur



1

La proposition de valeur est ce qui fait que vos clients vont acheter votre produit / service plutôt que celui d'une autre entreprise. La composante « proposition de valeur » est indissociable de la composante « segment de clientèle ».

Relation client



5

La relation client montre le type de relation que vous établissez avec votre clientèle. Définir la relation à établir avec vos clients est important pour dégager une image positive auprès d'eux.

Canaux de distribution



4

Les canaux de distribution sont les points de contact servant à interagir avec la clientèle et délivrer de la valeur.

Segments de clientèle



2

Ce sont toutes les personnes pour qui vous créez de la valeur : par exemple les simples utilisateurs et les clients qui paient. Pour chaque segment, vous avez une proposition de valeur spécifique.

Structure des coûts



9

Une fois que vous aurez compris l'infrastructure de votre Business Model, vous aurez une idée de la structure de vos coûts.

Sources de revenus



3

Les sources de revenus clarifient comment et avec quels mécanismes de prix votre business prend de la valeur.