



BUSINESS MODEL

Les bons réflexes pour analyser et challenger un business

LE BUSINESS MODEL CANVAS

PARTENAIRES

- Qui sont nos partenaires clés ?
- Qui sont nos fournisseurs ?
- Quelles ressources nous acquérons par nos partenaires ?
- Quelles activités réalisent nos partenaires ?

ACTIVITÉS

- Quelles activités sont nécessaires pour réaliser notre offre ?
- Notre distribution ?
Notre relation client ?
Notre source de revenus ?

RESSOURCES

- Quelles ressources sont nécessaires pour réaliser notre offre ?
- Notre relation client ?
Notre source de revenus ?

OFFRE

- Quelle valeur fournissons-nous au client ?
- Quelle problématique client résolvons-nous ?
- Quel groupement de produits ou services offrons-nous à chacun des segments clients ?
- Quels besoins clients satisfaisons-nous ?

RELATION CLIENTS

- Quel type de relation chaque segment client souhaite que nous établissons avec eux ?
- Comment les relations s'intègrent-elles avec le reste de notre business model ?

CANAUX DE DISTRIBUTION

- Par quel canal interagissons-nous avec nos segments de clients ?
- Lequel marche le mieux ?
Le quels est le plus rentable ?

SEGMENTS CLIENTS

- Pour qui créons-nous de la valeur ?
- Qui sont les clients les plus importants ?

SOURCE DE COÛTS

- Quels sont les coûts les plus importants de notre business model ?
- Quel est le coût des ressources ? des activités ? Quelles sont nos sources de revenus ?

SOURCE DE REVENUS

- Pour quelle valeur nos clients sont-ils vraiment prêts à payer ?
- Pour quelle offre payent-ils actuellement ? Comment payent-ils actuellement ?