

Conçu pour :
Votre organisation

Conçu par :

Date :

Version

Tableau du modèle d'entreprise

Principaux partenaires	Principales activités	Propositions de valeur	Relation client	Segments de clientèle
Qui sont nos principaux partenaires ? Qui sont nos principaux fournisseurs ? Pour quelles ressources avons-nous besoin d'eux ? <ul style="list-style-type: none"> - Physiques - Intellectuels - Humains - Financiers - 	Quelles sont les principales activités requises par nos propositions de valeur ? <ul style="list-style-type: none"> - Production - Résolution de problèmes - Plateforme/réseaux - 	Quelle valeur apportons-nous au client ? Quel problème résolvons-nous pour notre client ? Quels besoins satisfaisons-nous ? <ul style="list-style-type: none"> - Performance - Réalisation d'un travail spécifique - Réduction des coûts - Nouveauté - 	Quel type de relation chacun de nos segments de clientèle attend-il que nous établissions et maintenions avec eux ? <ul style="list-style-type: none"> - Assistance personnelle - Libre-service - Co-création - 	Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos clients les plus importants ? <ul style="list-style-type: none"> - Marché raffiné - Marché de masse - Segmenté - Diversifié -
	Principales ressources Quelles sont les principales ressources requises par nos ressources de valeur ? <ul style="list-style-type: none"> - Physiques - Intellectuels - Humains - Financières - 		Canaux Par quels canaux nos segments de clientèle souhaitent-ils être atteints ? Lesquels fonctionnent le mieux ? Lesquels sont les plus rentables ? <ul style="list-style-type: none"> - Le bouche à oreille - Site - Réseaux sociaux - Approche personnelle - - 	
Structure des coûts Quels sont les coûts liés à ce modèle commercial ? <ul style="list-style-type: none"> - Ressources - Activités - 		Structure des recettes Quels sont les revenus générés par ce modèle commercial ? Quels montants nos clients sont-ils prêts à payer ? Comment préfèrent-ils payer et combien ? Types de revenus : <i>Frais d'utilisation/Frais d'abonnement/Publicité/Ventes/Prêts/Utilisation de base gratuite : frais supplémentaires</i>		