

Nom du projet :	Modèle économique canvas			Date : Version :
<p>8- Partenaires clés (Qui ? Avec qui ?)</p> <p>Quels sont mes partenaires stratégiques (prescripteurs, fournisseurs...)?</p> <p>Quelles sont mes motivations pour ces partenariats : optimisation financière ? réduction des risques ? Acquisition de ressources ou d'activités particulières ?</p> <p>Quelles sont les activités clés nos partenaires ? Fournisseur, sous-traitant, prescripteur, organisation professionnelle, prescripteur, artisan, designer, association, collectivité...</p>	<p>7- Activités clés (Comment ?)</p> <p>Quelles sont les principales activités pour que mon affaire fonctionne : conception, fabrication, production, logistique, internet, achat-revente, ingénierie, prospection, animation, vente, canaux de distribution, ...</p>	<p>2- Proposition de valeur – Mon offre (Quoi ? Pourquoi ?)</p> <p>Quel produit(s) ? Quel service(s) ? A quel besoin répond-il ? Quel avantage concurrentiel ? Quelle offre pour quelle cible ?</p>	<p>4- Relation client (Comment ?)</p> <p>Comment attirer ? Fidéliser ? Quelle(s) relations établir avec eux ? Sur quels supports seront-ils en relation avec mon entreprise ?</p>	<p>1- Segments de clientèle (A qui ?)</p> <p>Qui sont mes clients ? Y-a-t-il différents segments ? Ceux qui payent sont-ils les utilisateurs de mon offre ? Quel est le profil de mes clients ? Qui sont mes non-clients ? Pourquoi ne sont-ils pas atteints ?</p>
	<p>6- Ressources clés (avec quoi ?)</p> <p>Locaux, matériels, fonds de commerce, licence, brevet, label, ressources humaines, savoir-faire, logiciel, marque, site internet, stocks, trésorerie... ?</p>		<p>3- Canaux de distribution (Comment ?)</p> <p>Par quels canaux de communication, marketing et distribution ? Vente en ligne ? En boutique ?</p>	
<p>9- Structure des coûts (Quels sont les coûts générés par la mise en œuvre du projet ?)</p> <p>Quels sont les coûts les plus élevés ? Les activités les plus coûteuses ? Quelles charges fixes ? (Salaires, loyer, assurances...)</p> <p>Quelles charges variables ? (Marchandises, matériels...)</p> <p>Mon modèle économique est-il plutôt axé sur les coûts ? (Tarifs bas, faible coût de structure, automatisation, sous-traitance...)</p> <p>Mon modèle économique est-il plutôt axé sur la valeur ? (création de valeur, haut de gamme...)</p>		<p>5- Sources de revenus (Comment ? Combien ?)</p> <p>Comment est réalisé mon CA ? Comment chacun de mes segments vont-ils payer ? Mes clients payent-ils un prix fixe ? Variable (modèle, options...) ? Dégressif (en fonction du volume) ? Une location ? Un abonnement ? 0 la commande ou à la livraison ?...</p>		