

BUSINESS MODEL CANVAS

Modèle vierge à compléter

8 Partenaires clés <i>Qui sont nos partenaires et fournisseurs clés ?</i>	7 Activités clés <i>Quelles activités notre proposition exige-t-elle ?</i>	2 Proposition de valeur <i>Quelle valeur apportons-nous au client ? Quel problème résolvons-nous ?</i>	4 Relations clients <i>Quel type de relation chaque segment attend-il ?</i>	1 Segments de clientèle <i>Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos clients les plus importants ?</i>
	6 Ressources clés <i>Quelles ressources sont indispensables ?</i>		3 Canaux <i>Par quels canaux atteignons-nous nos clients ?</i>	
9 Structure de coûts <i>Quels sont les coûts les plus importants de notre modèle ? Quelles ressources / activités sont les plus coûteuses ?</i>			5 Sources de revenus <i>Pour quelle valeur les clients sont-ils prêts à payer ? Quel est le modèle de tarification (vente, abonnement...) ?</i>	