Matrice du modèle d'affaires

Partenaires

> Qui sont vos partenaires et fournisseurs indispensables? (ou investisseurs, collaborateurs, associations, distributeurs, etc.)

> Quels partenaires vous permettent de réaliser les activités que vous ne faites pas à l'interne?

> Quels partenaires vous permettent de vous procurer les ressources dont vous ne disposez pas?

Activités

> Quelles activités devez-vous faire pour réaliser votre proposition de valeur?

Ressources

> Qu'avez-vous besoin de posséder pour réaliser votre proposition de valeur?

> Quelles sont les ressources essentielles? (humaines, physiques, intellectuelles, matérielles, etc.)

Proposition de valeur

> À quels besoins/problèmes répondez-vous?

> Quelle est la valeur créée?

> Qu'apportez-vous vraiment au client?

> Quelles sont les caractéristiques de votre produit/service?

> Quels sont les bénéfices de votre offre?

Relation

> Quelle est la nature de votre relation avec vos clients? (ex., transactionnelle, communauté, personnalisée)

> Quel type de relation vos clients souhaitent-ils?

Canaux

> Comment allez-vous rejoindre vos clients?

> Par quels canaux distribuez vous vos produits ou services?

> Comment communiquez-vous avec vos clients?

Clients

> Pour qui créez-vous la valeur?

> Qui sont vos clients cibles ou segments de clients?

> Quels sont vos clients les plus importants?

> Quels sont leurs besoins?

> Quels sont leurs problèmes?

> Quel est leur profil? (ex., âge, sexe, revenus, style de vie)

Coûts

> Quels sont les coûts de vos activités et de vos ressources clés? (fixes et variables)

> Quels sont les coûts les plus importants de votre modèle?

Revenus

> De quelles façons obtenez-vous des revenus?

> Comment vos clients payent-ils? Comment préfèrent-ils payer? (ex., honoraires, vente, forfait, abonnement, location, licence)

> Quels sont les produits ou les services les plus rentables?

VISION C3R
JEUNE COOP
DÉCOUVRIR · EXPLORER · ENTREPRENDRE

Mon projet :