Business Model Canvas

Conçu pour : _____ Conçu par : _____ Date : _____

Partenaires Clés

Qui sont nos partenaires clés ? Nos fournisseurs clés ?

Activités Clés

Quelles activités clés notre proposition de valeur exige-t-elle ?

Ressources Clés

Quelles ressources clés notre proposition de valeur exige-t-elle ?

Propositions de Valeur

Quelle valeur apportons-nous au client ?

Relations Clients

Quel type de relation chaque segment client attend-il ?

Canaux

Par quels canaux nos segments clients veulent-ils être atteints ?

Segments Clients

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

Structure des Coûts

Quels sont les coûts les plus importants inhérents à notre modèle économique ?

Sources de Revenus

Pour quelle valeur nos clients sont-ils vraiment prêts à payer ?

Adapté du Business Model Canvas © Strategyzer.com, sous licence CC BY-SA 3.0