

# Canevas du modèle d'affaires

Vous avez une idée d'affaires? Mettez vos idées sur papier et développez votre modèle d'affaires! Une fois terminé, n'oubliez pas de le tester auprès de votre clientèle cible pour en apporter les correctifs nécessaires.

<p><b>Partenaires clés</b></p> <p>Qui sont vos partenaires et fournisseurs clés?</p> <p>Quels partenaires vous permettent de vous procurer des ressources dont vous ne disposez pas?</p> <p>Quels partenaires vous permettent de réaliser des activités que vous ne faites pas à l'interne?</p>	<p><b>Activités clés</b></p> <p>Quelles sont les activités nécessaires pour réaliser votre proposition de valeur, vos canaux de distribution, vos relations clients ou vos sources de revenus?</p>	<p><b>Proposition de valeur</b></p> <p>À quel problème/besoin répondez-vous?</p> <p>Quelle valeur créez-vous?</p> <p>Qu'apportez-vous au client?</p> <p>Que proposez-vous à chaque segment de client?</p> <p>Quelles sont les caractéristiques de votre produit/service?</p>	<p><b>Relation clients</b></p> <p>Quelle relation allez-vous développer avec vos clients?</p> <p>Comment y parviendrez-vous?</p> <p>Comment fidéliserez-vous votre clientèle?</p> <p><b>Canaux</b></p> <p>Comment allez-vous rejoindre vos clients?</p> <p>Comment distribuerez-vous vos produits?</p> <p>Comment communiquerez-vous avec vos clients?</p>	<p><b>Segment de client</b></p> <p>Pour qui créez-vous de la valeur?</p> <p>Qui sont vos principaux clients?</p> <p>Quels sont les différents segments de votre clientèle?</p> <p>Quels sont leurs problèmes?</p> <p>Quelles sont leurs caractéristiques?</p>
<p><b>Structure de coûts</b></p> <p>Quels sont les coûts liés à vos activités et à vos ressources clés?</p> <p>Quels sont les principaux coûts de votre modèle d'affaires?</p>		<p><b>Flux de revenus</b></p> <p>De quelle manière allez-vous générer des revenus?</p> <p>De quelle manière vos clients pourront-ils payer?</p> <p>Que pourront acheter les clients? (<i>vente unique, forfait, abonnement, location, licence, honoraires</i>)</p> <p>Quel prix pensez-vous charger?</p>		

# Canevas du modèle d'affaires

Vous avez une idée d'affaires? Mettez vos idées sur papier et développez votre modèle d'affaires! Une fois terminé, n'oubliez pas de tester votre modèle auprès de la clientèle cible pour en apporter les correctifs nécessaires.

<b>Partenaires clés</b>	<b>Activités clés</b>	<b>Proposition de valeur</b>	<b>Relation clients</b>	<b>Segment de client</b>
	<b>Ressources clés</b>		<b>Canaux</b>	
<b>Structure de coûts</b>			<b>Flux de revenus</b>	