

Partenaires Clés



Qui sont nos partenaires clés ?
Qui sont nos fournisseurs clés ?
Quelle est le partenaire idéal ?

Activités Clés

Qu'allons-nous faire ?
Quelle est l'activité clé de notre business ?
Quelle est le processus de production qui apporte une réel proposition de valeur à notre business ?

Proposition de valeur

-Quelle valeur distinctive ou ajoutée votre produit ou service apporte-t-il au client ?
-Qu'est-ce qui vous différencie du marcher, de vos concurrents ?
-Quel besoin ou problème résolvez-vous ?
-Pourquoi vous ?

Relation clients

-Comment allez-vous entretenir la relation entre votre entreprise et vos clients ?
-Comment allez-vous fidelisez vos clients ?

Segments de clients

-Qui sont vos clients ?
-Est-ce que votre clientèle peut être répartie en groupes de clients ?
-Qui sont vos clients les plus importants ?

Ressources Clés

-Quelles sont les ressources qui nous sont essentiel afin de réaliser notre produit/service ?
-Pour entretenir les relations avec la clientèle ?
-Pour attirer de nouveaux clients ?
-Pour faire parvenir le produit chez le client ou pour être payé ?

Note :

- *Ressources physiques (le matériel de l'entreprise)
- *Ressources intellectuelles (un brevet ou une marque)
- *Ressources humaines (le personnel)

Canaux de distribution

-De quelle façon vos clients pourront accéder à votre offre (magasin/enligne)?
-De quelle façon allez-vous garder vos clients informer par les nouveautés de votre produit ?
-Quelle est la meilleure façon pour votre clientèle de faire l'expérience de votre proposition de valeur ?

Structure des coûts

-Quels coûts sont fixes (locaux commerciaux et industriels, machines) ?
-Quels coûts sont variables (achat de produits) ?
-Quels ressources clé sont les plus onéreuse ?

Sources de revenus

-D'où viennent vos revenus ?
-Quel est votre modèle de revenus ?
-Comment pouvez-vous développer des sources de revenus supplémentaire?