

Le business model

<p>Partenaires clés</p> <p>Fournisseurs et partenaires clés grâce auquel le modèle fonctionne</p>	<p>Activités clés</p> <p>Quelles activités / processus clés nos propositions de valeur exigent-elles ?</p>	<p>Proposition de valeur</p> <p>Combinaison produits/services qui crée de la valeur pour un segment</p>	<p>Relation avec les clients</p> <p>Quel type de relation chacun de nos segments souhaite-t-il que nous entretenions avec lui ?</p>	<p>Segments de clients</p> <p>Différents groupes d'individus ou d'organisations cibles</p>
<p>Ressources clés</p> <p>Actifs les plus importants requis : Physique, humains, financiers,...</p>		<p>Quelle valeur apportons nous ?</p> <p>Quels problèmes contribuons nous à résoudre ?, à quels besoins répondons nous ?</p>		<p>Canaux</p> <p>Comment l'entreprise communique et entre en contact avec ses segments pour apporter une proposition de valeur</p>
<p>Structure des coûts</p> <p>Coûts inhérents au modèle économique Coûts les plus importants Ressources clés les plus coûteuses Activités clés les plus coûteuses</p>		<p>Flux de revenus</p> <p>Revenus générés par chaque segment Pour quelle valeur nos clients sont ils disposés à payer ? Pourquoi et comment payent-ils, préfèrent-ils payer ?</p>		