MON MODÈLE D'AFFAIRES MD

PROJET	AUTEUR	DATE	VERSION

PARTENAIRES CLÉS

ACTIVITÉS CLÉS

RESSOURCES CLÉS

PROPOSITION DE VALEUR

RELATIONS CLIENTS

CANAUX

SEGMENTS DE MARCHÉ

COÛTS

ghjgjh

REVENUS

Créé par : Business Model Foundry AG
Les créateurs du *Business Model Generation* et de *Strategyzer.com*

Cette œuvre est mise à disposition selon les termes d'attribution et de partage des conditions de la licence Creative Commons. Pour consulter une copie de cette licence, visitez http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/deed.fr ou rédigez une lettre à l'attention de Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Contenu des sections de la matrice du modèle d'affaires : © Tous droits réservés 2020 HEC Montréal

MC MON MODÈLE D'AFFAIRES est une marque de commerce de la Banque Nationale du Canada.

MD BANQUE NATIONALE, le logo BANQUE NATIONALE et le logo MON MODÈLE D'AFFAIRES sont des marques de commerce déposées de la Banque Nationale du Canada.

30939-001 (2020/06)

Propulsé par

INSTITUT D'ENTREPRENEURIAT

BANQUE NATIONALE | HEC MONTRÉAL

MON MODÈLE D'AFFAIRES MD

PROJET | **AUTEUR** | **DATE** | **VERSION**

PARTENAIRES CLÉS

> 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 CLÉS

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

RESSOURCES CLÉS

> 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 ?

RELATIONS CLIENTS

> 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 ?

> Par quels canaux communiquez-vous avec vos clients ?

SEGMENTS DE MARCHÉ

> 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 ?

Créé par : Business Model Foundry AG
Les créateurs du *Business Model Generation* et de *Strategyzer.com*

Cette œuvre est mise à disposition selon les termes d'attribution et de partage des conditions de la licence Creative Commons. Pour consulter une copie de cette licence, visitez http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/deed.fr ou rédigez une lettre à l'attention de Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Contenu des sections de la matrice du modèle d'affaires : © Tous droits réservés 2020 HEC Montréal

MC MON MODÈLE D'AFFAIRES est une marque de commerce de la Banque Nationale du Canada.

MD BANQUE NATIONALE, le logo BANQUE NATIONALE et le logo MON MODÈLE D'AFFAIRES sont des marques de commerce déposées de la Banque Nationale du Canada.

30939-001 (2020/06)

Propulsé par

INSTITUT D'ENTREPRENEURIAT

BANQUE NATIONALE | HEC MONTRÉAL