

Partenaires clés

Avez-vous besoin de prestataires externes pour promouvoir ou compléter votre offre ?

Activités clés

Quelles sont les activités clés de votre entreprise ?

BUSINESS MODEL CANVAS



Relation client

Comment allez-vous échanger avec vos clients potentiels ou actuels ?

Segmentation client

Quelle typologie de clients adressez-vous ?

Ressources clés

Quelles ressources humaines, financières et matérielles sont nécessaires à votre projet ?

Proposition de valeur

Qu'apportez-vous à vos clients, à quel besoin répondez-vous et quelle est votre valeur ajoutée ?

Canaux

Où sera vendu votre produit ou service ? Comment vos clients vont-ils vous découvrir ?

Structure des coûts

Classement des coûts selon leur nécessité, typologie et montant.

Flux de revenu

Comment vos clients paieront-ils, quand et à quel tarif ?