

INTRODUCTION AU CANEVAS DU MODÈLE D'AFFAIRES

Mon canevas annotable



CONTRAINTES DÉONTOLOGIQUES

Quelles sont les contraintes déontologiques, légales et éthiques applicables à chacune des composantes en lien avec votre profession ?

PARTENAIRES CLÉS

Quels sont les partenaires primordiaux à la vente de vos services professionnels ?

Quels sont les partenaires primordiaux à la réalisation de votre proposition de valeur distinctive ?

ACTIVITÉS CLÉS

Quelles sont les activités primordiales à la vente de vos services professionnels ?

Quelles sont les activités primordiales à la réalisation de votre proposition de valeur distinctive ?

VALEUR PROFESSIONNELLE

En quoi offrez-vous un service de plus grande qualité que vos concurrents ? Que pouvez-vous apporter au client par votre expertise ? À quel(s) problème(s) chez votre client vos services sont-ils la solution ?

RELATION-CLIENT

Comment pouvez-vous atteindre, retenir et accroître votre clientèle ?

- Stratégie avant-vente
- Processus de vente
- Stratégie après-vente

SEGMENTS DE MARCHÉ

Décrivez votre clientèle cible. Pour qui créez-vous de la valeur ? Qui sont vos clients les plus importants ?

Quels sont les besoins et manques ressentis pour chaque segment ?

RESSOURCES CLÉS

Quelles sont les ressources primordiales à la réalisation de vos activités clés ?

Votre proposition de valeur distinctive exige-t-elle de nouvelles ressources ?

VALEUR DISTINCTIVE

Quelle est la valeur ajoutée de votre entreprise pour votre client, au-delà de votre expertise professionnelle ?

En quoi est-ce que cela vous différencie des autres professionnels de votre secteur ?

CANAUX DE DISTRIBUTION

Comment vos clients désirent-ils être contactés ?

Comment vos concurrents les rejoignent-ils actuellement ?

STRUCTURE DE COÛTS

Quel est le coût d'une unité de vente de chaque produit ou service ? Quelles sont vos principales sources de coûts ? Détaillez vos prévisions budgétaires.

SOURCES DE REVENUS

Quel est le profit réalisé sur chaque unité vendue ? Combien d'unités seront vendues ? Quelles sont vos sources de revenus ? Détaillez vos prévisions des ventes.

CONTRAINTES LÉGALES ET ÉTHIQUES

PARTENAIRES CLÉS

ACTIVITÉS CLÉS

VALEUR
PROFESSIONNELLE

RELATION-CLIENT

SEGMENTS DE MARCHÉ

RESSOURCES CLÉS

VALEUR DISTINCTIVE

CANAUX DE
DISTRIBUTION

STRUCTURE DE COÛTS

SOURCES DE REVENUS