

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 ? <ul style="list-style-type: none"> - 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