Promoteur :

Date :

Mon modèle d'affaires

PARTENAIRES CLÉS

QUI? Qui sont vos alliés, autant à l'interne (équipes, départements) qu'à l'externe (fournisseurs, collaborateurs, réseaux, investisseurs), qui contribueraient au succès de votre entreprise?

QUOI? Que souhaitez-vous acquérir par ce partenariat (visibilité, réputation, capital, distribution)?

ACTIVITÉS CLÉS

Quelles sont les activités indispensables pour réaliser vos produits et services (tant à l'interne qu'à l'externe)?

RESSOURCES CLÉS

Quels sont vos besoins en ressources? financières - humaines - intellectuelles - matérielles. Notez ce que vous avez ou aurez besoin.

EFFICACITÉ

PROPOSITION DE VALEUR

Quel est votre produit ou service? Votre proposition comble quel besoin ou répond à quel problème? Quelles sont les caractéristiques princapales de vos produits et services? Quelles sont vos avantages concurrentiels, ce qui vous distingue?

RELATIONS CLIENTS

Quelle est la stratégie permettant de joindre, fidéliser, générer et maintenir la clientèle cible? Quels seront les moyens de communications privilégiés avec la clientèle cible?

CANAUX

Quels sont les canaux de distribution qui permettront aux clients d'acquérir votre produit/service? (ex. en ligne, grossiste, distributeur, pignon sur rue)

VALEUR

CLIENTÈLES CIBLES

Qui sont vos clients (profil)? Quel est leur territoire : local, régional, provincial? Quel est leur secteur d'activité : commerce/service, agroalimentaire, manufacturier, distribution?

STRUCTURE DE COÛTS

QUOI? Quels sont les postes budgétaires les plus importants?

COMBIEN? Quel est votre coût de projet approximatif?

FINANCIER

STRUCTURE DE REVENUS

QUOI? De quelles façons obtenez-vous des revenus? À partir de quel critère comptez-vous évaluer le prix de votre proposition de valeur? (coût, concurrence, valeur perçue, rareté)

COMBIEN? Quelles sont vos sources de revenus? Quel est le prix qu'ils sont prêts à payer? Par quel moyen paient-ils?

FINANCIER

Source : Alexandre Osterwalder et Yves Pigneur (Business model generation)

L'ÉRABLE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

www.erable.ca/developpement_economique

1275, av. Saint-Édouard
Plessisville (Québec) G6L 3S7
819 362-2333

Dans L'Érable, on cultive l'entrepreneuriat