

DEVENIR ENTREPRENEUR VOTRE BUSINESS MODEL CANVAS



Retrouvez tous les éléments pour compléter le Business Model Canvas dans notre rubrique dédiée aux créateurs. [\(cliquer ici\)](#)



Pensez à prendre rendez-vous avec un de nos conseillers PRO. [\(cliquer ici\)](#)

Nom du projet : _____

Partenaires clés	- Qui sont vos partenaires et fournisseurs et leurs activités ? - Pour quelles raisons avez-vous besoin d'eux ? - Que vous fournissent-ils ?
Activités clés	- Quelles sont les activités indispensables de votre entreprise ?
Ressources clés	- Quelles sont vos ressources humaines, financières et matérielles ?
Proposition de valeur	- Qu'apportez-vous à vos clients ? - A quel besoin répondez-vous ? - Quelle est votre valeur ajoutée ?
Relation client	- Quelle expérience client allez-vous proposer ? - Comment allez-vous gérer vos clients en conquête et en fidélisation ?
Canaux	- Où votre produit/service sera-t-il vendu ? - Comment allez-vous faire connaître votre offre ?
Typologie de clients	- Quel est le profil type de vos clients ?
Structure de coûts	- Quels sont vos coûts indispensables ? (variables et fixes)
Flux de revenus	- Comment vos clients vont-ils payer ? - A quel moment ? - Quel prix ?

Partenaires clés	Activités clés	Proposition de valeur	Relation client	Typologie de clients
	Ressources clés		Canaux	
Structure de coûts			Flux de revenus	