****

Nom du projet : Activité :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Partenaires clés**  Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?  *Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc…* | **Activités clés**  Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?  Avez-vous une activité de :   * Conception * Achat/revente * Production * Gestion logistique * Intermédiation commerciale ? * Etc… | **Offre**  Quel produit/service proposez-vous ?  A quels besoins/problèmes répond-il ?  Quel est son avantage par rapport aux autres ?  Votre offre est-elle ?   * Nouvelle * Moins cher * Personnalisable * Plus accessible * Plus performante * Etc… | | **Relation client**  Quelle relation spécifique allez-vous mettre en place avec vos clients pour les attirer, les fidéliser et les inciter à acheter ?  Allez-vous proposer :   * Une assistance personnelle * Un service d’échange * Un programme de fidélité * Etc… | **Clients**  Qui sont vos clients ?  Combien sont-ils ?  Y-a-t-il différents segments de clientèle ?  Quelles sont leurs caractéristiques :   * Entreprises, particuliers… * Local/international * Niveau de revenus * Habitudes de consommation * Etc… |
| **Ressources clés**  Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?   * Salariés * Savoir-faire * Fonds de commerce * Local * Licences, brevets * Matériels * Etc… | **Canaux**  Quels modes de distribution et de communication allez-vous utiliser pour valoriser votre offre, la distribuer et assurer le SAV ?  *Exemples : flyer, site internet, boutique, agents commerciaux, vente directe, conseiller clientèle/SAV…* |
| **Coûts**  Quelles sont les principales charges de votre activité ?  Quelles sont les charges fixes et les charges variables ? | | | **Revenus**  Comment vos clients vont-ils payer pour acquérir votre produit/service ?  Doivent-ils payer :   * un prix fixe, variable * une location * un abonnement * Un forfait | | |