****

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
 |