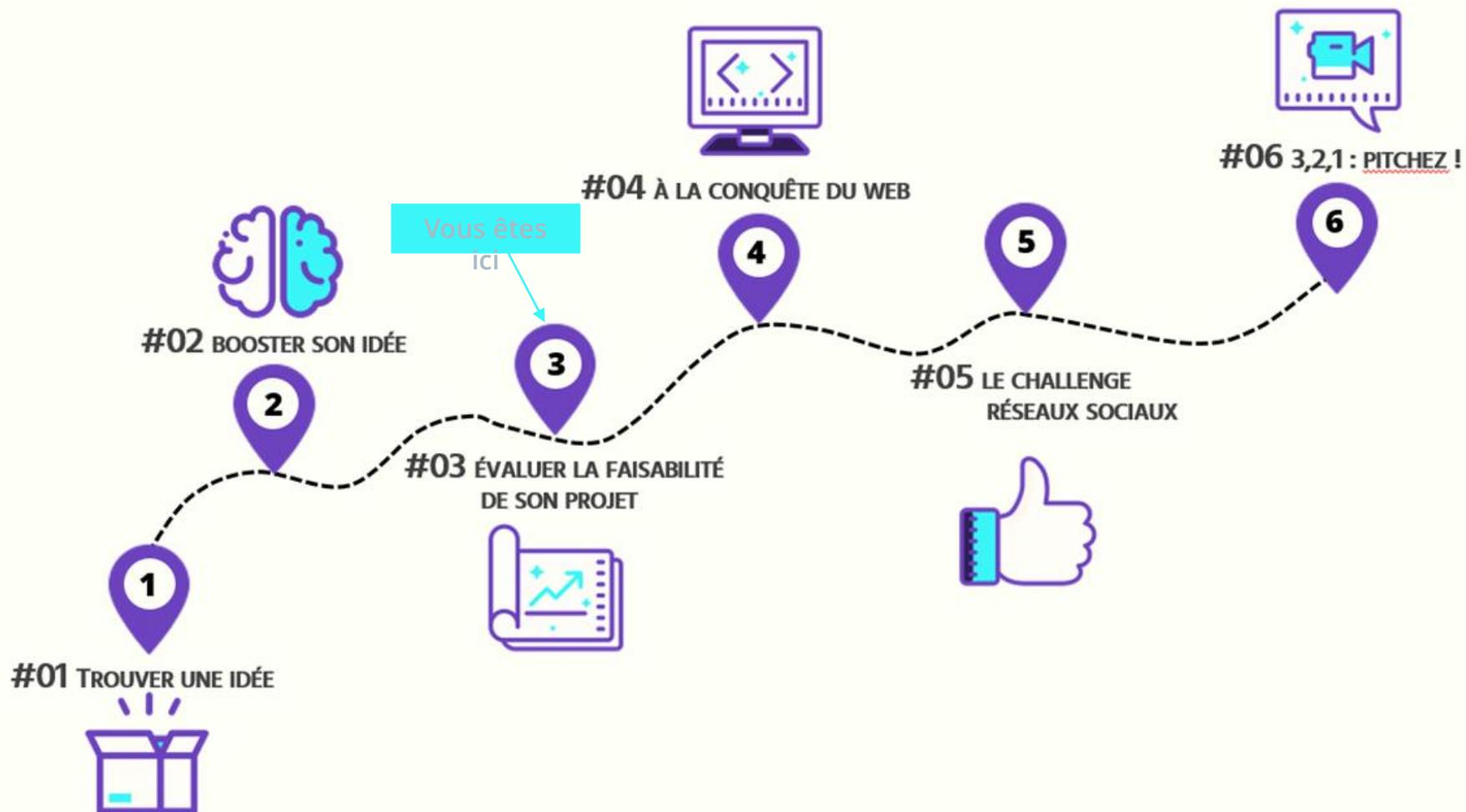


#03

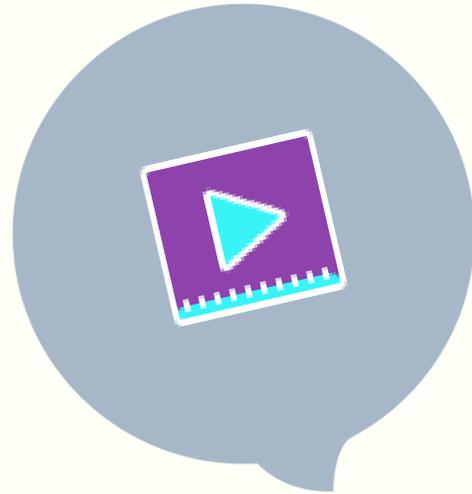
**EVALUER LA FAISABILITE
DE SON PROJET**

Où en sommes nous ?



SOMMAIRE

- Le Business Model CANVAS
- Le coût de revient
- A vous de jouer !



Le business model CANVAS

Q'EST-CE QU'UN BUSINESS MODEL ?

Un **business model** décrit comment une activité...

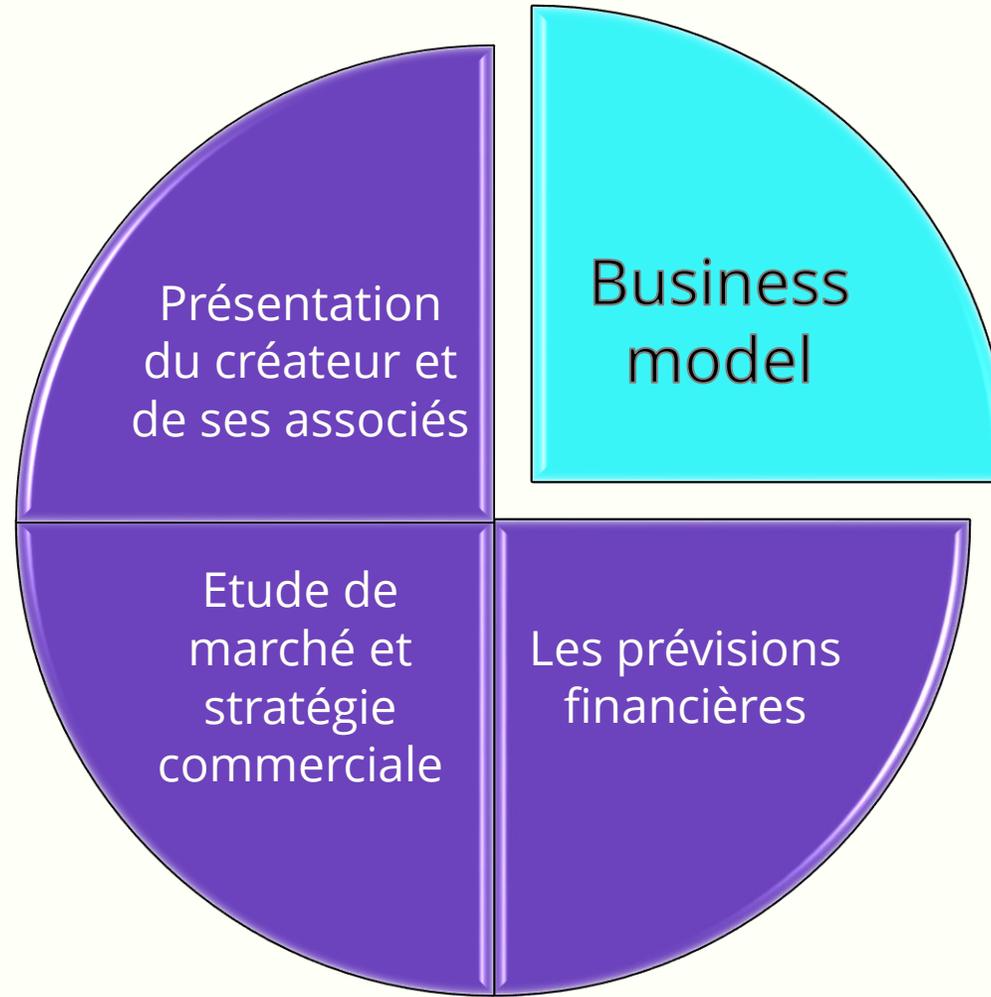
- ✓ crée
- ✓ distribue
- ✓ génère

...de la valeur

C'est une représentation très visuelle du **modèle économique** d'une entreprise, de la façon dont elle va réaliser du chiffre d'affaires.

Le business plan

:

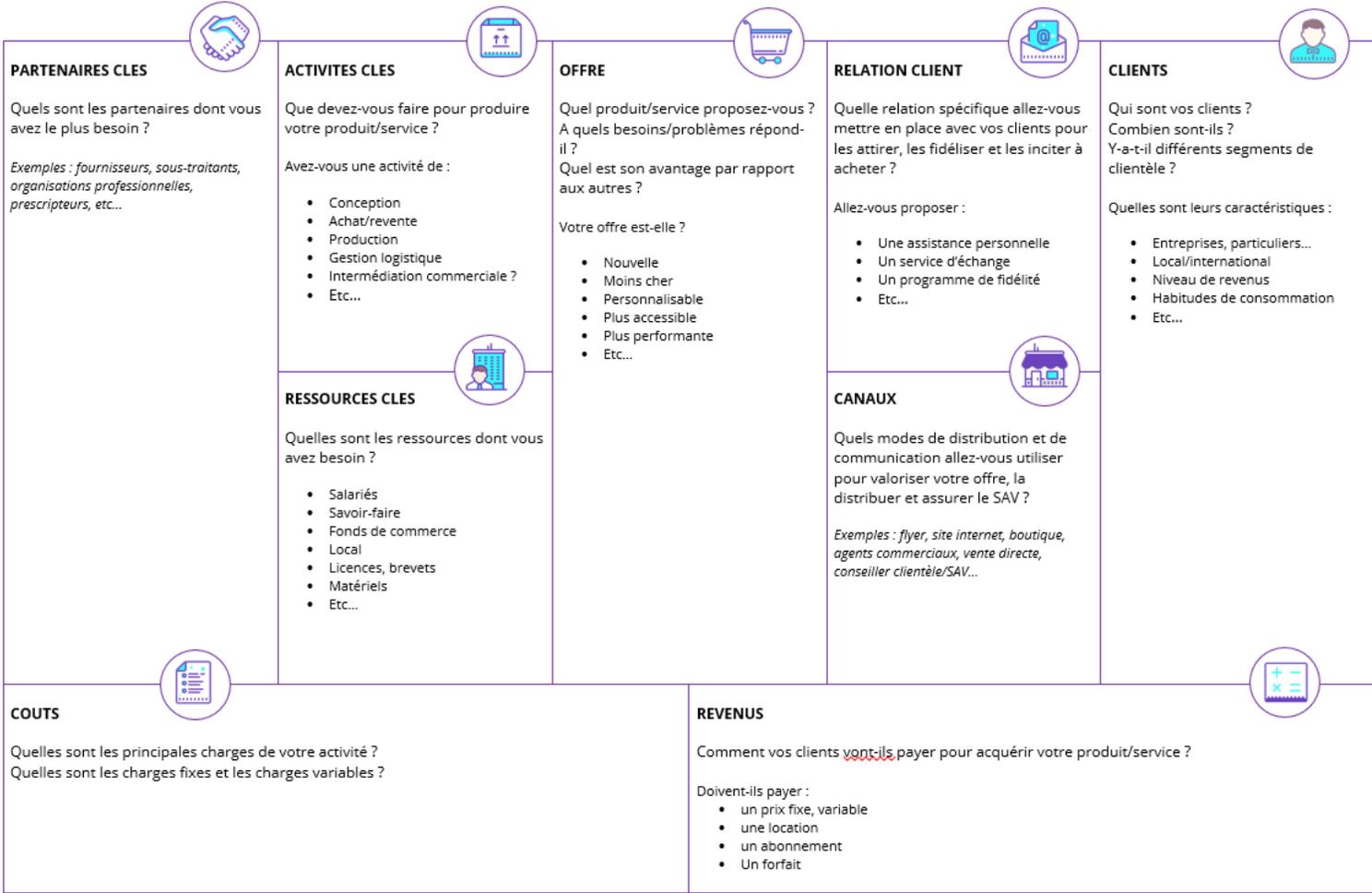


LE BUSINESS MODEL CANVAS

Le business model **CANVAS** c'est :

9 blocs décrivant **4** grandes dimensions :

- Les clients
- L'offre
- L'infrastructure
- La viabilité financière



1. Le business plan

Il comporte **9 thématiques** qui traduisent les principaux aspects économiques d'une entreprise :

- Les partenaires clés
- Les activités clés
- Les ressources clés
- L'offre
- La relation client
- Les canaux
- Les clients
- Les coûts
- Les revenus



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...



ACTIVITES CLES

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?
- Etc...



RESSOURCES CLES

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels
- 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...



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...



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...



COUTS

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



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...



ACTIVITES CLES

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?
- Etc...



RESSOURCES CLES

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels
- 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...



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...



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...



COUTS

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

Les clients



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

- Pour qui allez vous créer votre offre, quels sont vos clients les plus importants, quelles sont les axes prioritaires de développement
- Différencier les clients des utilisateurs : les clients (ceux qui payent) ne sont pas toujours les utilisateurs des produits ou services proposés.

Exemple : les étudiants 18-25 ans, à revenus moyens, sensibles aux nouvelles technologies



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...



ACTIVITES CLES

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?
- Etc...



RESSOURCES CLES

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels
- 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...



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...



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...



COUTS

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

L'offre et la proposition de valeur



OFFRE - PROPOSITION DE VALEUR

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

- C'est ce qui incite un client à choisir votre entreprise plutôt qu'une autre.
- Votre offre est-elle performante ? Plus esthétique ? Plus accessible ? ...



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...

ACTIVITES CLES

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?
- Etc...



RESSOURCES CLES

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels
- Etc...



COUTS

Quelles sont les principales charges de votre activité ?
Quelles sont les charges fixes et les charges variables ?



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...



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...

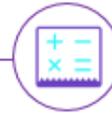


CLIENTS

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...



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

La relation client



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

Elle concerne tous les moyens employés pour vous assurer la fidélité de vos clients, en acquérir de nouveaux, faciliter l'acte d'achat...

Exemple : assistance 24/24 7j/7



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...



ACTIVITES CLES

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?
- Etc...



RESSOURCES CLES

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels
- 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...



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...



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...



COUTS

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

Les canaux



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...

- Ce sont tous les moyens de communication et de distribution que vous mettez en place pour toucher vos clients.
- Comment allez-vous faire connaître votre offre, la vendre, la distribuer et en assurer le service après vente ?

Exemple : plateforme web, application mobile



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...



ACTIVITES CLES

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 CLES

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...



COUTS

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

Les revenus



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

- Ce sont toutes les entrées d'argent générées par votre activité.
- Comment vont payer les clients ? Quand vont-ils payer ? Quel est le prix pratiqué selon vos différents segments de clientèle ?

Exemple : abonnement, location, publicité payante...



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...



ACTIVITES CLES

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?
- Etc...



RESSOURCES CLES

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels
- 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...



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...



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...



COUTS

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

Les activités clés



ACTIVITÉS CLÉS

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?

Il s'agit de mettre en avant ce que fait l'entreprise, les activités indispensables au fonctionnement de votre entreprise : la production, la gestion, la logistique, l'ingénierie, la gestion d'un site web...

Posez-vous la question suivante « si je n'exerce pas cette activité, puis-je faire tourner mon entreprise ? », si la réponse est « non », c'est une activité clé.

Vous devez répondre à la question : à quoi allez-vous passer votre temps à partir de maintenant ?



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...

ACTIVITES CLES

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?
- Etc...

RESSOURCES CLES

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels
- 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...



COUTS

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



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...

Les ressources clés



RESSOURCES CLÉS

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels

- Ce sont tous les moyens matériels, immatériels, humains, et financiers que l'entreprise doit réunir pour produire une offre répondant aux attentes de ses clients.
- Ces ressources doivent être en lien avec vos canaux de distribution, communication...etc.
- Posez-vous la question suivante «si je n'ai pas cette ressource, puis-je faire tourner mon entreprise ? », si la réponse est « non », c'est une ressource clé.

Exemple : emplacement centre ville, licence exclusive...



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...



ACTIVITES CLES

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?
- Etc...



RESSOURCES CLES

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels
- 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...



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...



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...



COUTS

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

Les partenaires clés



PARTENAIRES CLÉS

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...

- Listez les partenaires.
- Pour être sûr de vos choix, demandez-vous quelles sont vos motivations pour ces partenariats : l'optimisation (financière ou autre), les économies, la réduction des risques et des incertitudes, l'acquisition de ressources ou d'activités particulières ?

Exemple : les fournisseurs...



PARTENAIRES CLES

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples : fournisseurs, sous-traitants, organisations professionnelles, prescripteurs, etc...



ACTIVITES CLES

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- Conception
- Achat/revente
- Production
- Gestion logistique
- Intermédiation commerciale ?
- Etc...



RESSOURCES CLES

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

- Salariés
- Savoir-faire
- Fonds de commerce
- Local
- Licences, brevets
- Matériels
- 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...



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...



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...



COUTS

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

Les couts



COÛTS

Quelles sont les principales charges de votre activité ?
Quelles sont les charges fixes et les charges variables ?

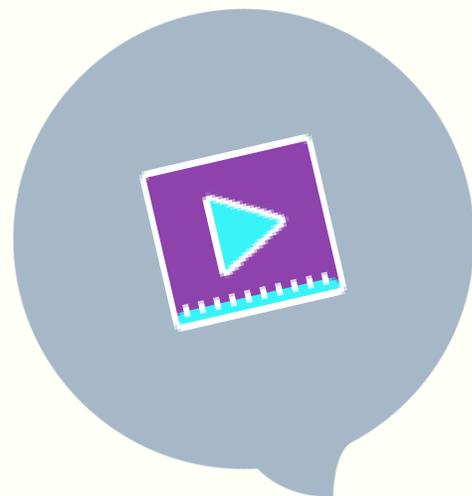
- Il est nécessaire d'évaluer l'ensemble des coûts indispensables au bon fonctionnement de l'activité.
- Ils peuvent être variables, en fonction du niveau d'activité de l'entreprise (achats de marchandises ou matières premières) ou fixes, indépendants de l'activité (loyer, assurance, comptable...).

Exemple : ressources humaines, plateforme web, hébergement, loyers...

Exemples

Business model Canvas : 

<p>Partenaires Clés</p> <p>Les photographes</p> <p>Les hébergeurs</p> <p>Le board de l'entreprise (investisseurs, mentors,...)</p> <p>Les voyageurs</p> <p>Paypal</p>	<p>Activités Clés</p> <p>Le community management</p> <p>La gestion de la plateforme</p> <p>La gestion des demandes/réclamations client</p>	<p>Proposition de Valeur</p> <p>Les hébergeurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> * gagnent un revenu * Font la connaissance des voyageurs <p>Les voyageurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> * vivent une expérience unique * Prix moins cher qu'à l'hôtel * Une facilité de réservation * Sont conseillés par les hôtes (bonnes adresses, ...) 	<p>Relation Client</p> <p>Une assistance 24h/24 et 7j/7</p> <p>Une présence sur les réseaux sociaux</p>	<p>Segments Clients</p> <p>Les hébergeurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> * Personnes souhaitant avoir un complément de revenu * Envie de transmettre le goût de son pays <p>Les voyageurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> * Aventuriers * Envie de voyager autrement, découvrir des cultures * Faire des économies sur leur voyage
<p>Structure de Coûts</p> <p>Le développement de la plateforme et de l'application</p> <p>Le budget marketing et communication (spot TV, community management,...)</p> <p>Les ressources humaines</p>		<p>Sources de Revenus</p> <p>Une commission entre 6 et 12% sur chaque réservation de voyageur</p> <p>Une commission de 3% est appliquée aux hôtes pour les frais de service</p>		



A vous de jouer !

- 1 Rassemblez votre équipe et réfléchissez à votre business model.
- 2 Complétez ensuite le document « compléter le CANVAS ».



Téléchargez l'outil :

« Compléter le
CANVAS »



Vous disposez de 45 minutes !



Le coût de revient

Les différents coûts

Pour déterminer le coût de revient, il faut évaluer :



**Coût d'achat des
matières premières
utilisées**



Coût de fabrication



Coût de distribution



Coût de revient

Le coût d'achat



**Coût d'achat des
matières premières
utilisées**

Coût de fabrication

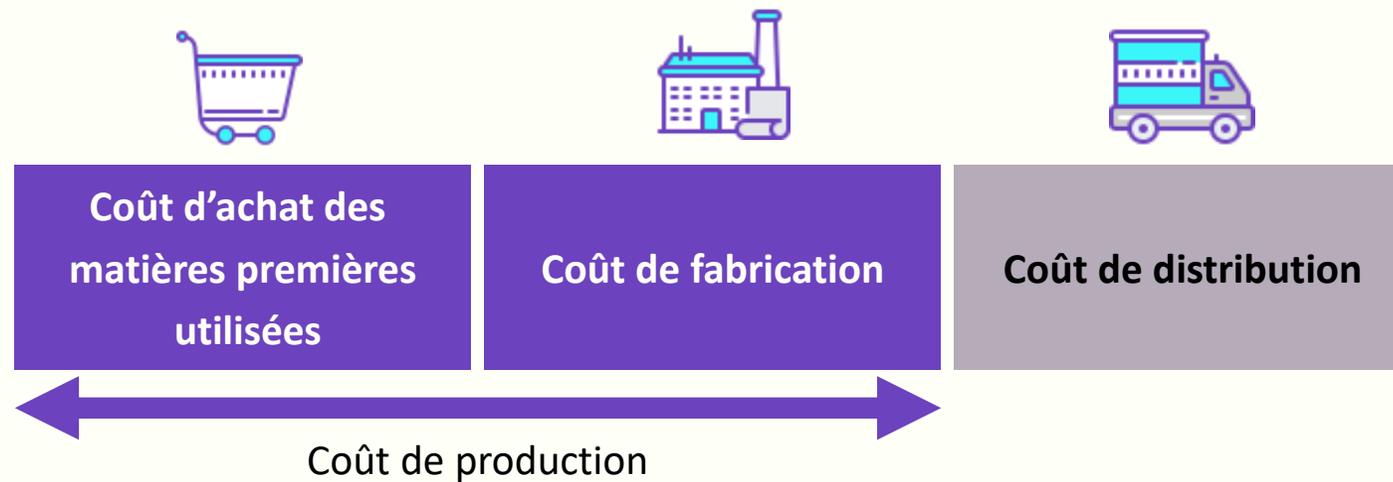
Coût de distribution

Coût de revient

Achat des matières premières (montant HT)

Frais d'achat et d'approvisionnement (frais d'emballages, transports...)

Le coût de production



Le coût de distribution



**Coût d'achat des
matières premières
utilisées**



Coût de fabrication



Coût de distribution



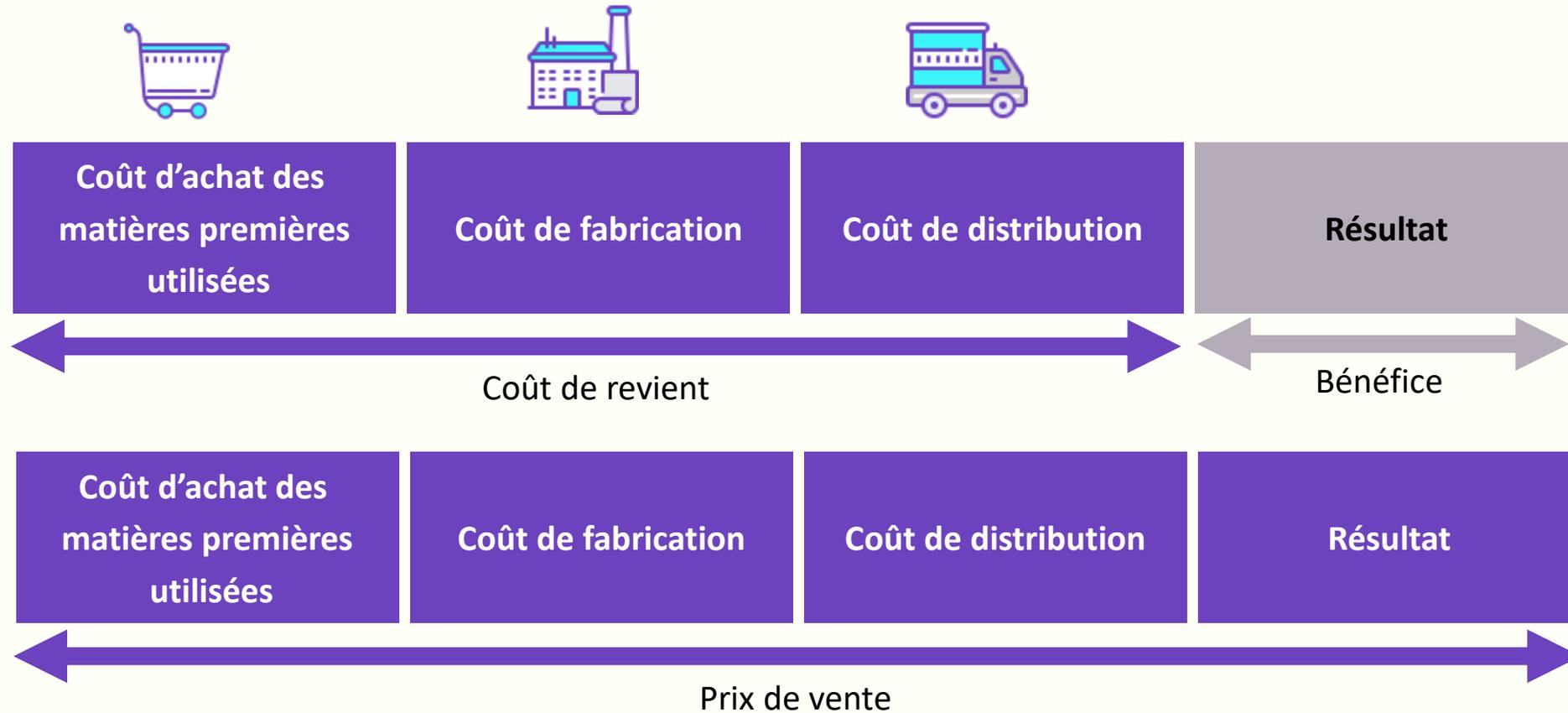
Coût de revient

Frais liés à la commercialisation
du produit/service (emplacement, frais
de prospection, frais de livraison,...)

Frais liés à la communication et à
la publicité.

Synthèse

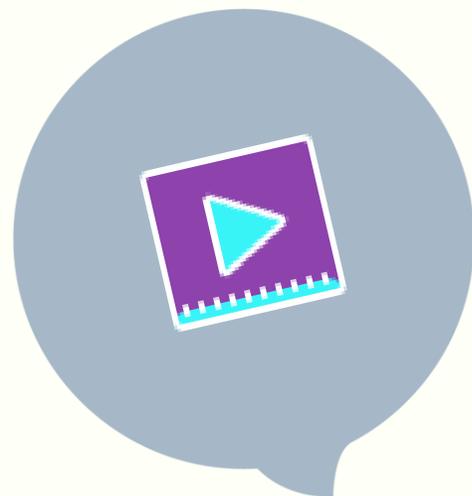
Une fois le coût de revient déterminé, il est possible de fixer le **prix de vente** en ajoutant **une marge bénéficiaire**.



Les bons conseils de Busy et Ness



- Evaluer vos besoins
- Calculer votre prix de revient
- Travailler votre business model



A vous de jouer !

- 1 Rassemblez votre équipe et listez vos coûts
- 2 Complétez ensuite le tableau « Calculer le coût de revient ».

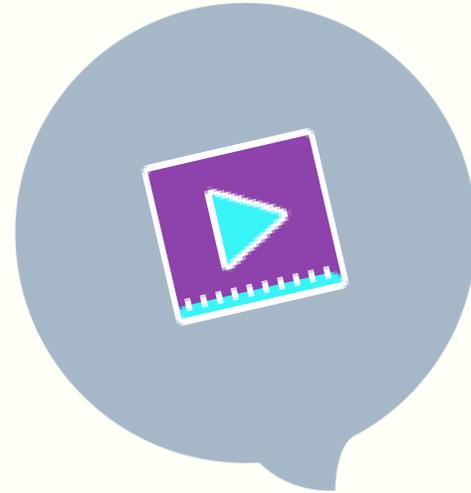


Téléchargez l'outil :

« Calculer le coût de
revient »



Vous disposez de 20 minutes !



BRAVO !

**Vous avez terminé l'étape
#03 – Etudier la faisabilité
du projet**

Durant cette séquence, vous avez pu acquérir de nouvelles compétences.



Déterminer les points clés d'un projet



Synthétiser les informations



Calculer un prix de revient



A bientôt pour l'étape #04 – A la conquête du web !