

Partenaires clés

Notez ici vos **partenaires, fournisseurs** clés. Quelles **activités** exercent-ils ? Quel est le **but de ce partenariat** (économie, réduction des risques...)?

Activités clés

Listez ici toutes les **tâches importantes** sans lesquelles votre entreprise ne fonctionnerait pas.

Proposition de valeur

Dites **ce que vous apportez au client/ utilisateur**. Quelle **problématique** aidez-vous à résoudre ? A quels **besoins** répondez-vous ? Qu'est-ce qui vous **différencie** des autres ?

Relation avec les clients/ utilisateurs

Décrivez comment vous allez comment **garder, fidéliser, faire revenir votre client/ utilisateur** pour consommer votre produit, utiliser votre service. Comment allez-vous **communiquer** avec eux et inversement ? Comment les **impliquer** ?

Segments de clientèle

Décrivez ici vos « cibles », c'est-à-dire les **personnes à qui vous vous adressez**. Pour cela, vous pouvez diviser cette population en plusieurs groupes, en fonction de **critères** (géographiques, sociodémographiques, comportementaux)...

Ressources clés

Listez ce dont vous avez **besoin pour que votre activité démarre, fonctionne, s'améliore**. 4 types de ressources : humaines (salariés), financières (crédite...), physiques (locaux, véhicules...), intellectuelles (brevets, licences...)

Canaux de distribution

Décrivez comment vous allez **vendre votre produit /service** ? Quel sera le canal de distribution privilégié ? (site de e-commerce, boutique physique, livraison...)



Coûts

Listez vos **dépenses**. Quelles sont vos activités clés les plus coûteuses ? Quelles dépenses vont varier ? Lesquelles seront fixes (loyer, salaire...)?

Revenus & financements

Décrivez par quel moyen vous allez **gagner de l'argent**. Comment vos clients/ utilisateurs vont-ils vous payer ? Les prix sont-ils fixes ? Ou variables (dépendants du volume...)?