

<p>Ressources clés Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ? Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?</p>	<p>Activités clés Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (logistique, marketing, production...) Quel lien avec les canaux de distribution ? Quel lien avec la relation client ? Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?</p>	<p>Type d'intervention. Quel est le format de l'intervention ? (Atelier, service, produit,...)</p>	<p>Segments clientèle et utilité sociale Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <p>BENEFICIAIRES Qui profite de votre intervention ?</p> <p>CLIENTS Quels sont les segments de clientèle cibles ?</p>	<p>Proposition de valeur Quelles solutions l'offre apporte-t-elle à chacun des segments ?</p> <p>BENEFICIAIRES Quelle proposition de valeur ? Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle ?</p> <p>MESURES D'IMPACT Comment allez-vous montrer que vous créez un impact social et/ou environnemental ?</p>
<p>Partenaires clés et parties prenantes. Quels sont les groupes essentiels que vous devrez impliquer pour mener à bien votre projet (partenaires, fournisseurs) ? Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ? Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ? Avez vous besoin d'accès ou de permissions ?</p>		<p>Canaux de distribution A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments ? Comment les différents canaux s'intègrent-ils ? Quel est le canal privilégié ? Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes ?</p>		<p>CLIENTS Qu'est-ce que vos clients veulent voir sortir de cette initiative ?</p>
<p>Structure des coûts Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ? Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?</p>	<p>Surplus Où comptez vous investir vos profits ?</p>		<p>Sources de revenus Pour quelle proposition de valeur les clients sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ? Quel est le mode de paiement préféré des clients ? Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ? Décomposez vos sources de revenus en pourcentage.</p>	
<p>Statut juridique envisagé</p>				