

# Business Model Actuel

Pour challenger votre business model actuel.

INSPIRATION

1. UNDERSTAND < divergence

<b>09 PARTENAIRES CLÉS</b> Quelles partenaires et parties prenantes pour délivrer la proposition de valeur, la relation client, les ressources clés ?	<b>07 ACTIVITÉS CLÉS</b> Quelles activités sont nécessaires pour la proposition de valeur, la relation client, les canaux de distribution ?	<b>01 PROPOSITION DE VALEUR</b> Quel problème aidons-nous à résoudre ? Quelle offre apportons-nous ?	<b>03 RELATION CLIENT</b> Quelle relation chaque segment souhaite ?	<b>02 SEGMENT DE CLIENT</b> Qui sont les principaux clients de votre produit/service ? Qui d'autre pourrait bénéficier ou sera affecté par vos produits/services ?
	<b>08 RESSOURCES CLÉS</b> Quelles ressources sont nécessaires pour la proposition de valeur, la relation client, les canaux de distribution ?		<b>04 CANAUX DE DISTRIBUTION</b> A travers quels canaux chaque segment est atteint ?	
<b>10 STRUCTURE DE COUTS</b> Quels sont les couts les plus importants dans notre modèle ? Quelles sont les ressources et les activités les plus couteuses ?		<b>05 SOURCE DE REVENUS</b> Pour quelle valeur ajoutée les clients sont-ils prêts à payer ? A quelle fréquence ?		
<b>11 IMPACT NÉGATIF (COUT ÉCO-SOCIAL)</b> Quels sont les coûts écologiques ou sociaux engendrés par notre modèle économique ? Quelles sont les ressources clés non renouvelables ? Quelles sont les activités clés qui utilisent beaucoup de ressources ? <b>Comment pouvons-nous minimiser notre impact</b>		<b>06 IMPACT POSITIF (BÉNÉFICE ÉCO-SOCIAL)</b> Quels sont les avantages écologiques ou sociaux de notre modèle d'affaires ? Qui en bénéficie ? Pouvons-nous transformer ces bénéfices en une proposition de valeur ? <b>Comment pouvons-nous maximiser notre impact ?</b>		