

Aide-mémoire – Compléter votre Business Model Canvas (BMC)

Le **Business Model Canvas (BMC)** est composé de **neuf blocs essentiels** qui définissent le modèle d'affaires de votre projet. Voici des indications pour vous guider dans sa complétion :

1. Segments de clientèle 🎯

- Qui sont vos clients cibles ?
- Quels sont leurs besoins et attentes ?

2. Proposition de valeur 💡

- Quelle est la valeur ajoutée de votre produit ou service ?
- En quoi votre offre est-elle unique ?

3. Canaux de distribution 🚀

- Comment allez-vous atteindre votre clientèle ?
- Vente en ligne, magasins, événements, réseaux sociaux ?

4. Relations clients 🤝

- Comment interagirez-vous avec vos clients ?
- Service personnalisé, automatisé, abonnement, communauté ?

5. Flux de revenus 💰

- Comment allez-vous générer des revenus ?
- Vente directe, abonnement, publicité, freemium ?

6. Ressources clés 🔑

- Quels sont les éléments essentiels pour faire fonctionner votre projet ?
- Équipe, matériel, propriété intellectuelle, fournisseurs ?

7. Activités clés 📄

- Quelles sont les étapes nécessaires pour développer et livrer votre offre ?
- Fabrication, marketing, développement, service client ?

8. Partenariats clés 🤝

- Qui sont vos partenaires stratégiques ?
- Fournisseurs, investisseurs, influenceurs, distributeurs ?

9. Structure de coûts 🏠

- Quels sont les coûts les plus importants ?
- Location, production, main-d'œuvre, publicité, logistique ?