
























<h3>8- Partenaires clés</h3> <p><b>Qui ? Avec Qui ?</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quels sont mes partenaires stratégiques (prescripteurs, fournisseurs...)?</li> <li>Quelles sont mes motivations pour ces partenariats : optimisation (financière ou pas), réduction des risques, acquisition de ressources ou d'activités particulières ?</li> <li>Quelles activités clés nos partenaires-fournisseurs conduisent-ils ?</li> </ul> <p>Exemple : fournisseurs, sous-traitants, organisation professionnelles, prescripteurs, artisans, designers, collectivités publiques, associations...</p>	<h3>7- Activités clés</h3> <p><b>Comment ?</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quelles sont les principales activités pour que mon affaire fonctionne : conception, fabrication, production, gestion logistique, gestion site Web, achat revente, ingénierie, prospection, animation, vente, canaux de distribution, flux de revenus...</li> </ul>	<h3>2- Propositions de valeur → Offre efficace et unique</h3> <p><b>Quoi ?, Pourquoi ?</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quel produit/service proposons-nous ?</li> <li>A quel besoin/problème répond-il ?</li> <li>Quel est son avantage par rapport à la concurrence ? Pourquoi viendra-t-il chez moi ?</li> <li>Quelle offre pour chacun des segments</li> </ul>	<h3>4- Relations avec les clients : votre image</h3> <p><b>Comment ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comment j'attire, je fidélise mes clients ? Quelle relation spécifique je vais avoir avec eux ?</li> <li>Sur quels supports seront-ils en relation avec mon entreprise ?</li> </ul> <p>NB : Service proposé : assistance personnelle, service d'échange, programme fidélité...</p>	<h3>1 -Segments de clientèle →Cible</h3> <p><b>A Qui ?</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Qui sont mes clients ?</li> <li>Y a-t-il différents segments de clientèle ?</li> <li>Mes clients (ceux qui payent) sont-ils les utilisateurs de mes produits ?</li> <li>Quelles sont leurs <b>caractéristiques</b> : Ent. ou particuliers, CSP, âge, attentive à l'environnement...</li> <li>Qui sont mes non-clients ? Et qu'est ce qui m'empêche de les atteindre ?</li> </ul> <p>NB : Si pls cibles faire un document par cible pour ajuster le BM.</p>
<h3>9- Structure des coûts : ensemble des coûts générés par la mise en place du projet</h3> <p><b>Combien ?</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quels sont les coûts les plus importants ? Les activités les plus coûteuses ?</li> <li>Quelles sont les charges fixes (loyer, salaires..) et les charges variables (marchandises, sous-traitance...)?</li> <li>Mon modèle est-il plutôt axé sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation, sous-traitance...) ou bien axé sur la valeur (création de valeur, haut de gamme</li> </ul>	<h3>5- Flux de revenus</h3> <p><b>Comment ? Combien ?</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comment je fais mon CA</li> <li>Comment chacun de mes segments vont-ils payer ?</li> <li>Mes clients vont payer : un prix fixe, variable (en fonction du modèle et options choisies) dégressif (en fonction du volume vendu) – une location – un abonnement – à la commande – à la réception...</li> </ul>			

<p><b>8 - Partenaires clés</b></p> <p><i>Qui ? Avec</i></p>  <p>■ ■ ■</p>	<p><b>7 - Activités clés</b></p> <p><i>Comment ?</i></p>  <p>■ ■ ■</p>	<p><b>2 - Propositions de valeur → Offre efficace et unique</b></p> <p><i>Quoi ?, Pourquoi ?</i></p>  <p>■ ■ ■</p>	<p><b>4 - Relations avec les clients</b></p> <p><i>Comment ?</i></p>  <p>■ ■ ■</p>	<p><b>1 - Segments de clientèle → Cible</b></p> <p><i>A Qui ?</i></p>  <p>■ ■ ■</p>
<p><b>9 - Structure des coûts</b></p> <p><i>Combien ?</i></p> <p>■ ■ ■</p>	<p><b>6 - Ressources clés</b></p> <p><i>Avec quoi ?</i></p>  <p>■ ■ ■</p>	<p><b>5 - Flux de revenus</b></p> <p>■ ■ ■</p>	<p><b>3- Canaux</b></p> <p><i>Comment ?</i></p>  <p>■ ■ ■</p>	<p><i>Comment ? Combien ?</i></p> 

Projet : ....

**Exemple :** Un restaurant convivial sur le thème basque qui respectera « l'esprit basque » et les événements basques et où les clients seront invités à faire connaître leurs propres recettes « de famille », leurs propres producteurs qui, après test par le restaurateur, seront proposés à la carte

<p><b>Partenaires clés</b> </p> <p>Partenaires stratégiques : les producteurs, éleveurs du pays basque</p>	<p><b>Activités clés</b> </p> <p>Conception et fabrication des plats avec les producteurs régionaux, Organisation et animation des événements basques</p>	<p><b>Propositions de valeur</b> </p> <p>Nouveauté et personnalisation Besoin de la population basque de se retrouver entre soi, d'appartenir à une communauté. Motivation affective</p>	<p><b>Relations avec les clients</b> </p> <p>Self-service pour les soirées événementielles Service à table avec explication des plats</p>	<p><b>Segments de clientèle</b> </p> <p>Segment 1 : Les personnes natives du pays basque qui veulent retrouver l'esprit de leur pays Segment 2 : les personnes voulant découvrir le pays basque Segment 3 : les personnes « fans » du pays basque → Marché de niche</p>
<p><b>Structure des coûts</b> </p> <p>Des coûts fixes avec le loyer et le personnel Des coûts variables avec les matières premières</p>	<p><b>Ressources clés</b> </p> <p>Un local – Un chef basque – Des recettes typiques de la région – Du personnel de cuisine – Du personnel de salle – La licence IV – La formation Permis d'exploitation – Un blog – Un financement pour acheter le fonds de commerce et l'aménager (350K€)</p>		<p><b>Canaux</b> </p> <p>Distribution en restaurant Communication bilingue (basque – français) via les sites communautaires basques et les réseaux sociaux, auprès des offices de tourisme, tour-opérateurs, sites internet de voyages, guides touristiques – Blog pour animer la communauté</p>	
	<p><b>Structure des coûts</b> </p> <p>Des coûts fixes avec le loyer et le personnel Des coûts variables avec les matières premières</p>		<p><b>Flux de revenus</b> </p> <p>Paiement à la consommation Voir pour un abonnement pour les clients les plus fidèles</p>	