

CANEVAS DU MODÈLE D’AFFAIRES

<p>PARTENAIRES CLÉS <i>Le réseau de fournisseurs et de partenaires grâce auquel le modèle d'affaires fonctionne.</i></p>	<p>ACTIVITÉS CLÉS <i>Les choses les plus importantes qu'une entreprise doit faire pour que son modèle d'affaires fonctionne.</i></p>	<p>PROPOSITIONS DE VALEUR <i>La combinaison de produits et de services qui crée de la valeur pour un segment de clientèle donné.</i></p>	<p>RELATIONS AVEC LE CLIENT <i>Les types de relations qu'une entreprise établit avec des segments de clientèle donnés.</i></p>	<p>SEGMENTS DE CLIENTÈLE <i>Les différents groupes d'individus ou d'organisations que cible une entreprise.</i></p>
	<p>RESSOURCES CLÉS <i>Les actifs les plus importants requis pour qu'un modèle économique fonctionne.</i></p>		<p>CANAUX <i>Comment une entreprise communique et entre en contact avec ses segments de clients pour leur apporter une proposition de valeur.</i></p>	
<p>STRUCTURE DE COÛTS <i>Tous les coûts inhérents au modèle d'affaires.</i></p>			<p>FLUX DE REVENUS <i>La trésorerie que l'entreprise génère auprès de chaque segment de clientèle (les coûts doivent être retirés de revenus pour créer les bénéfices).</i></p>	