

Matrice d'affaires

(Business Model Canvas)



Réalisé pour: _____

Réalisé par: _____

Date: _____

Version: _____



Partenaires clés

- **Fournisseurs:** Qui vous fournit les matériaux nécessaires.
- **Alliances:** Partenariats commerciaux qui vous aident à croître.
- **Coentreprises:** Projets collaboratifs avec d'autres entreprises.

Exemple pour une boutique de vêtements :

- **Fournisseurs:** Fournisseurs de tissus et de matériaux.
- **Alliances:** Designers et marques de mode.
- **Coentreprises:** Collaborations avec des artisans locaux.



Activités clés

- **Production:** Comment vous créez votre produit/service.
- **Résolution de problèmes:** Comment vous traitez les problèmes des clients.
- **Plateforme/Réseau:** Gestion de votre plateforme ou réseau d'affaires.

Exemple pour un service de nettoyage :

- **Production:** Planification et réalisation des tâches de nettoyage.
- **Résolution de problèmes:** Gestion des plaintes clients, maintien de la qualité.
- **Plateforme/Réseau:** Système de réservation pour les clients.



Ressources clés

- **Ressources physiques:** Bâtiments, machines, véhicules.
- **Ressources Intellectuelles:** Marque, brevets, bases de données clients.
- **Ressources humaines:** Employés, sous-traitants.
- **Ressources Financières:** Liquidités, lignes de crédit.

Exemple pour un restaurant :

- **Ressources physiques:** Équipement de cuisine, salle à manger.
- **Ressources intellectuelles:** Livre de recettes, nom de la marque.
- **Ressources humaines:** Chefs, serveurs, livreurs.
- **Ressources financières:** Capital d'exploitation.



Proposition de valeur

- **Produits/Services:** Décrivez ce que vous offrez.
- **Bénéfices:** Expliquez comment vos offres résolvent les problèmes des clients ou répondent à leurs besoins.
- **Proposition de Valeur Unique (USP):** Mettez en avant ce qui vous distingue de vos concurrents.

Exemple pour un service de livraison de repas :

- **Produits/Services:** Repas sains prêts à être consommés, livrés à domicile.
- **Bénéfices:** Gain de temps, options de repas sains, commodité.
- **USP:** Plans de repas personnalisables pour les besoins alimentaires.

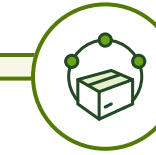


Relations avec les clients

- **Type de relation:** Personnelle, automatisée, basée sur la communauté, etc.
- **Support client:** Comment vous assistez vos clients (ex. : libre-service, chat en direct).
- **Stratégies de fidélisation:** Comment vous gardez les clients fidèles (ex. : programmes de fidélité, offres personnalisées).

Exemple pour un salon de coiffure :

- **Type de relation:** Interaction personnelle et directe.
- **Support client:** Rappels de rendez-vous, appels de suivi.
- **Stratégies de fidélisation:** Cartes de fidélité, réductions pour les clients réguliers.



Canaux de distribution

- **Canaux de communication:** Comment vous informez vos clients de votre produit (ex. : réseaux sociaux, email).
- **Canaux de distribution:** Comment vous livrez votre produit aux clients (ex. : boutique en ligne, magasin physique).
- **Canaux de vente:** Comment vous vendez votre produit (ex. : site web, partenaires commerciaux).

Exemple pour une boutique en ligne :

- **Canaux de communication:** Réseaux sociaux, infolettres.
- **Canaux de distribution:** Site web, application mobile.
- **Canaux de vente:** Vente directe en ligne, marketing d'affiliation.



Segments de clientèle

- **Public cible:** Identifiez qui sont vos clients.
- **Besoins des clients:** Comprenez quels problèmes vous résolvez pour eux.
- **Démographie:** Âge, sexe, revenu, localisation, etc.

Exemple pour une boulangerie :

- **Public cible:** Résidents locaux, touristes, cafés.
- **Besoins des clients:** Produits de boulangerie frais et de haute qualité, commodité, saveurs uniques.
- **Démographie:** Résidents locaux (25-60 ans), touristes (tout âge), cafés (clients professionnels).

Structure des coûts

- **Coûts fixes:** Loyer, salaires, services publics.
- **Coûts variables:** Coût des biens vendus, expédition, commissions.
- **Économies d'échelle:** Avantages de coût dus à l'augmentation de la production.
- **Facteurs de coûts:** Ce qui influence vos coûts (ex. : marketing, R&D).

Exemple pour une application mobile :

- **Coûts fixes:** Salaires des développeurs, hébergement des serveurs.
- **Coûts variables:** Dépenses de marketing, support client.
- **Économies d'échelle:** Réduction du coût par utilisateur avec la croissance du nombre d'utilisateurs.
- **Facteurs de coûts:** Acquisition des utilisateurs, développement des fonctionnalités.

Source de revenus

- **Modèle de revenus:** Comment vous gagnez de l'argent (ex. : ventes, abonnements).
- **Stratégie de prix:** Comment vous fixez le prix de vos produits/services.
- **Méthodes de paiement:** Comment les clients vous paient (ex. : carte de crédit, PayPal).

Exemple pour une salle de sport/Gym :

- **Modèle de revenus:** Abonnements mensuels, sessions de coaching personnel.
- **Stratégie de prix:** Prix compétitifs avec niveaux d'adhésion.
- **Méthodes de paiement:** Carte de crédit, prélèvement automatique.

