

BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

MICROSTART.BE

PARTENAIRES CLÉS

Quels partenaires stratégiques ou conseillers externes apportent une valeur ajoutée essentielle à la gestion de mon entreprise ?

ACTIVITÉS CLÉS

Quelles sont les activités indispensables au fonctionnement de mon entreprise ?

RESSOURCES CLÉS

De quelles ressources (physiques et humaines) ai-je besoin pour réaliser mon produit ou ma proposition de valeur ?

PROPOSITION DE VALEUR

Quelle valeur distinctive ou ajoutée mon produit ou service apporte-t-il à mes clients ? Quel besoin ou problème est-ce que je résous ?

RELATION CLIENT

De quelle façon suis-je en contact avec ma clientèle ?
Comment entretenir cette relation ?

CANAU X DE DISTRIBUTION

Via quel canal puis-je atteindre mes clients ?
Comment est-ce que ma clientèle est tenue au courant de mon offre ?

SEGMENTS CLIENTS

Qui sont mes clients ?
Et quels sont leurs besoins ?

STRUCTURE DE COÛTS

Quels sont les coûts nécessaires au fonctionnement et au développement de mon activité ? Quels sont les coûts fixes et lesquels sont variables ?

SOURCES DE REVENUS

D'où viennent mes revenus ? Quel est mon modèle de rémunération ?
Comment puis-je développer des sources de revenus supplémentaires ?