








Mémo – Réaliser le BMC d'un concurrent

<p><i>Partenaires</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui sont mes fournisseurs et sous-traitants ? • Qui peut m'aider pour développer mon activité (experts, collaboration, ..) ? 	<p><i>Activités</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont les tâches les plus importantes à accomplir pour faire fonctionner mon entreprise ? 	<p><i>Offre</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> • Quelle valeur j'apporte au client ? • A quels besoins/problèmes je réponds ? <div style="background-color: #e0e0e0; padding: 5px; border-radius: 10px; margin: 10px 0;"> <p>Produits/Services</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les produits/services que je propose aux clients ? </div> <div style="background-color: #e0e0e0; padding: 5px; border-radius: 10px; margin: 10px 0;"> <p>Valeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les atouts de mon produit ? • Qu'est-ce qui différencie mon produit des autres ? • Pourquoi le client viendra-t-il chez moi plutôt que chez quelqu'un d'autre ? </div>	<p><i>Relation Client</i> </p> <p>Quel type de contact vais-je avoir avec mes clients et quels moyens vais-je mettre en œuvre pour fidéliser mes clients, attirer de nouveaux clients et augmenter la fréquence d'achat ?</p>	<p><i>Segments Client</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui sont les différents groupes de personnes susceptibles d'être intéressés par ma proposition de valeur ? • Quels sont leurs besoins ?
<p><i>Structure des Coûts</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les coûts occasionnés par mon activité ? (coûts fixes, coûts variables) 		<p><i>Sources de Revenus</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> • Pourquoi le client est-il prêt à payer ? • Qu'est-ce qui va me rapporter des revenus ? 		