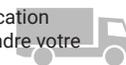


Partenaires clés	Activités clés	Proposition de valeur	Relations clients	Segments de marché
<p>Y a-t-il des partenaires externes qui vous aident à réussir? (ex., mentor, comptable, fournisseur, etc.)</p> <p>Quels partenaires vous permettent de réaliser les activités que vous ne faites pas à l'interne?</p> <p>Quels partenaires vous permettent de vous procurer les ressources dont vous ne disposez pas?</p> 	<p>Quelles sont les tâches principales à exécuter pour livrer votre proposition de valeur?</p> <p>Quels sont les actions qui vous permettront de bien faire fonctionner l'entreprise? (ex., tâches de production, tâches administratives, etc.)</p> 	<p>À quels besoins ou problèmes répondez-vous?</p> <p>Quelle est la valeur créée pour le client?</p> <p>Qu'apportez-vous vraiment au client?</p> <p>Quelles sont les caractéristiques distinctives de votre produit ou service?</p> <p>Quels sont les bénéfices de votre offre?</p> 	<p>Quelles sont les tâches principales à exécuter pour livrer votre proposition de valeur?</p> <p>Quels sont les actions qui vous permettront de bien faire fonctionner l'entreprise? (ex., tâches de production, tâches administratives, etc.)</p> 	<p>Qui sont vos clients cibles ou segments de clients?</p> <p>Qui va acheter vos produits-services?</p> <p>Pour qui créez-vous de la valeur?</p> <p>Quels sont leurs besoins? Quels sont leurs problèmes?</p> <p>Quel est leur profil? (ex., âge, sexe, revenus, style de vie)</p> <p>Quels sont vos clients les plus importants?</p> 
Ressources clés		Canaux		
<p>Qu'avez-vous besoin de posséder pour réaliser votre proposition de valeur?</p> <p>Quelles sont les ressources essentielles? (ex., humaines, physiques, intellectuelles, matérielles, etc.)</p> 		<p>Quelles sont vos stratégies pour rejoindre, fidéliser et accroître votre clientèle?</p> <p>Comment vos clients vont pouvoir vous rejoindre? Quel service après-vente allez-vous offrir?</p> <p>Quels outils de communication utiliserez-vous pour atteindre votre clientèle?</p> 		

Promoteur (s)

Quelles sont les forces du promoteur en lien avec le projet d'affaires? (ex., formations, expériences, traits de personnalité, entourage, etc.)

Quels sont les défis personnels du promoteur?

Quelles sont les inquiétudes du promoteur face au démarrage?

Quelles sont les compétences techniques du promoteur? (ex., comptabilité, commercialisation, gestion, ressources humaines, etc.)



Coûts

Quels sont les coûts de vos activités et de vos ressources clés? (fixes et variables)

Quels sont les coûts les plus importants de votre modèle?



Revenus

De quelles façons obtenez-vous des revenus?

Comment vos clients payent-ils?

Comment préfèrent-ils payer? (ex., honoraires, vente, forfait, abonnement, location, licence, etc.)

Quels sont les produits ou les services les plus rentables?

