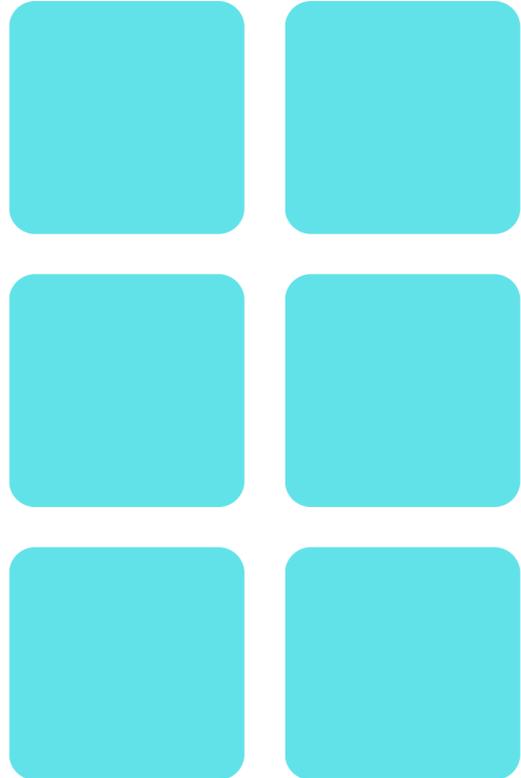


01

## Partenaires clés

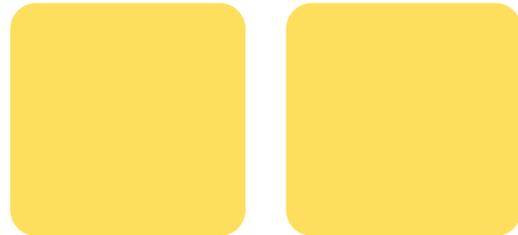
Qui sont vos fournisseurs et partenaires ?



02

## Activités clés

Quelles sont les activités clés pour concrétiser votre proposition de valeur ?



03

## Ressources clés

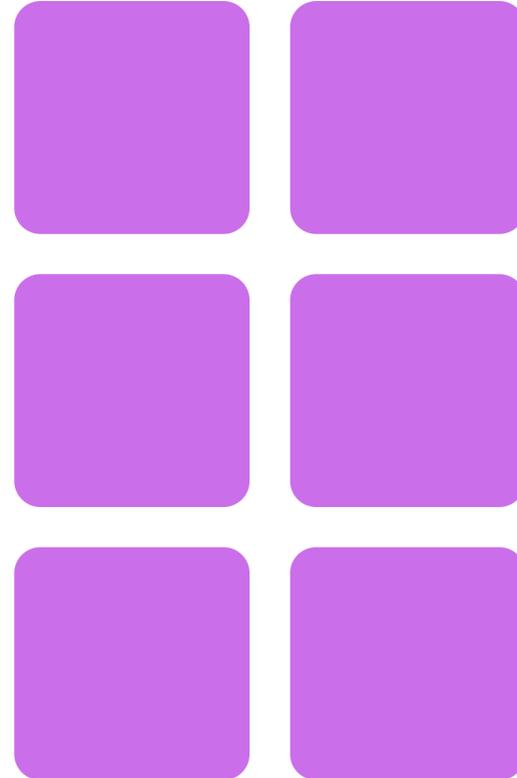
Pour satisfaire vos clients, de quelles ressources avez-vous besoin ?



04

## Proposition de valeur

Quelle valeur apportez-vous réellement à vos clients ?



05

## Relations avec les clients

Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de votre part ?



06

## Canaux de distribution

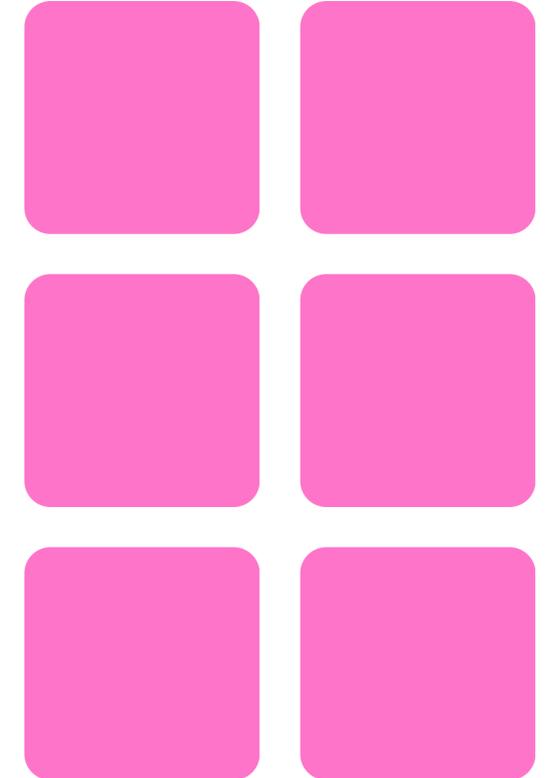
Comment atteignez-vous efficacement chacun de vos segments de clientèle ?



07

## Segments de clients

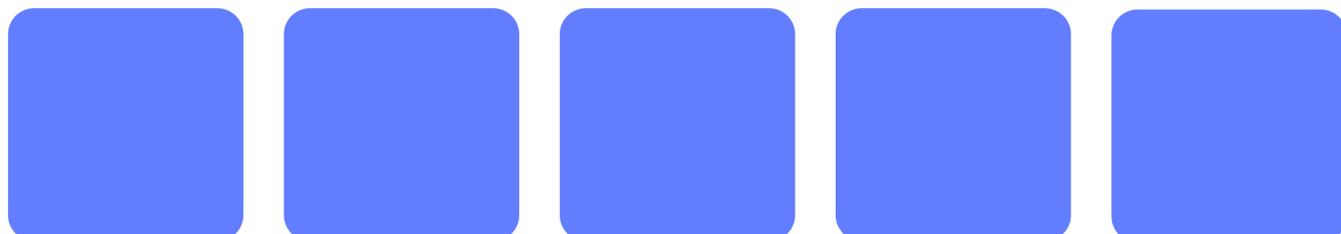
Pour qui créez-vous de la valeur ?



08

## Structure de coûts

Quels sont les coûts les plus importants dans votre modèle économique ?



09

## Sources de revenus

Quelle valeur vos clients sont-ils prêts à payer ?

