

Outil - Canevas modèle d'affaires

SISMIC

<p>Partenaires clés</p> <p>QUI COLLABORENT AU PROJET? Fournisseur / Sous-traitant / Client majeur / Bénévole / Mentor / Coop ou OBNI / Institution</p> <p>QUELLES SONT LEURS MOTIVATIONS À CRÉER UN PARTENARIAT? Comment soutenir les partenariats avec les communautés locales?</p>	<p>Activités clés</p> <p>QUELLES ACTIONS DOIVENT ÊTRE POSÉES AFIN DE TRANSMETTRE LA PROPOSITION DE VALEUR? AFIN D'ALIMENTER LES CANAUX DE DISTRIBUTION? AFIN D'ASSURER LA RELATION CLIENT?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Résolution de problèmes • Production spécifique • Réseautage • Mentorat • Services particuliers • Recherche et développement <p>ACTIVITÉS Quotidiennes / Ponctuelles / Saisonnières</p>	<p>Proposition de valeur</p> <p>QUELS BESOINS SOUHAITONS-NOUS COMBLER OU QUELS PROBLÈMES SOUHAITONS-NOUS RÉSOUDRE? Définir les principales caractéristiques et les avantages concurrentiels du projet.</p>	<p>Relation client</p> <p>STRATÉGIES PERMETTANT DE...</p> <ul style="list-style-type: none"> • rejoindre • fidéliser • générer • maintenir <p>la clientèle cible</p>	<p>Clientèle cible</p> <p>QUI INTERAGIT AVEC LA PROPOSITION DE VALEUR? POUR QUI CRÉONS-NOUS DE LA VALEUR? MARCHÉ DE MASSE OU DE NICHE? SEGMENT UNIQUE OU DIVERSIFIÉ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Familles • Communautés • Jeunes • Personnes avec un handicap • Personnes âgées • Personnes défavorisées • International
<p>Gouvernance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membership • Composantes de C.A. • Forme juridique de l'entreprise 	<p>Ressources clés</p> <p>PHYSIQUE Local / Kiosque / Véhicule</p> <p>INTELLECTUELLE Données / Brevets / Droits d'exploitation</p> <p>HUMAINE</p> <p>FINANCIÈRE</p> <p>MATÉRIELLE</p>	<p>Mission</p>	<p>Canaux de distribution</p>	
<p>Dépenses (extrants)</p> <p>Dépenses d'opération / Frais fixes / Frais variables / Économie d'échelle</p>		<p>POURQUOI FAIRE CE PROJET?</p>	<p>DANS QUEL CONTEXTE EST-IL POSSIBLE D'ACQUÉRIR LA PROPOSITION DE VALEUR?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Emplacement physique • Consignation • Livraison • Présence directe avec la clientèle • Web <p>DANS LE TEMPS Temporaire / Événementiel / Permanent</p> <p>JUSQU'OU LES RELATIONS DÉVELOPPÉES AVEC LA CLIENTÈLE S'ÉTENDENT-ELLES?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limites géographiques • Barrières éthiques ou culturelles • Attachement psychologique 	
<p>Préjudices socio-écologiques</p> <p>Empreinte carbone / Santé humaine / Santé des écosystèmes / Ressources non-renouvelables / Consommation de ressources naturelles / Cycle de vie des services ou des produits</p>		<p>Impact social - Amélioration du milieu</p>	<p>Revenus - principales sources de revenus (intrants)</p> <p>Ventes / Subventions / Cotisations annuelles / Frais d'utilisation / Location</p>	
<p>Coûts</p> <p>QUELS SONT LES INVESTISSEMENTS REQUIS AVANT LE DÉBUT DES OPÉRATIONS? Amélioration locative / Équipement / inventaire</p>		<p>À QUELS CHANGEMENTS SOCIAUX NOTRE PROJET CONTRIBUERA-T-IL?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour le milieu • Pour les parties prenantes du projet (employés, fournisseurs, clients, etc.) 	<p>Bénéfices socio-écologiques</p> <p>QUELS BÉNÉFICES SONT GÉNÉRÉS PAR L'ENTREPRISE? QUI EN BÉNÉFICIENT?</p> <p>Bonheur / Autonomie / Respect / Santé / Liberté / Économie d'énergie / Réduction des matériaux / Etc</p>	
		<p>Surplus économiques</p> <p>À QUOI SERONT AFFECTÉS LES EXCÉDENTS? Ristourne / Investissement / Réserve spéciale / Don</p>	<p>Financement</p> <p>COMMENT L'INVESTISSEMENT DE DÉPART SERA-T-IL FINANCÉ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prêts • Subventions • Parts sociales 	