

## Partenaires

*Qui peut m'aider ?*

- À réduire mes coûts ?
- À créer plus de valeur ?
- À contacter les clients ?
- Quelles synergies possibles ?

## Activités

*Qu'est-ce que je fais ?*

- Produire/servir
- Vendre/promouvoir
- Administrer

## Offre

*Qu'est-ce que je propose ?*

Quels bénéfices clients par rapport à leur système de valeur ?

- Réduction des coûts : pensées, temps, énergie, argent
- Élévation : bien-être, contribution, évolution

## Relation client

*Quelles relations mes clients désirent-ils ?*

- Conquérir ?
- Fidéliser ?
- Enrichir ?
- Engager ?

## Segments client

- Qui puis-je aider ?
- Quels sont les vides ?
- Quelle expérience recherchent-ils ?
- Qui décide ? Qui paye ?

## Ressources

*Quelles sont :*

- Mes compétences
- Mes ressources
- Sur quoi/qui puis-je compter ?

## Distribution

*Où et par quels moyens :*

- Site internet
- Accompagner l'utilisateur

## Structure des coûts

Quels sont les coûts induits par ce modèle économique ?  
Comment optimiser leur contribution à mes propositions de valeurs ?

## Source de revenus

- Quelles valeurs sont-ils prêts à mettre ?
- Combien et comment ?
- Quels sont les autres flux de revenus possibles ?