



Plan d'affaires CANVAS

présentation synthétique de l'entreprise

Principaux partenaires	Activités clés	Proposition de valeur	Relation clientèle	Segmentation de la clientèle
<p>Les partenaires peuvent inclure : des fournisseurs, des acteurs publics, des syndicats, d'autres entreprises (prescripteurs etc...). Indiquez le type de relations avec chacun et ce qu'ils vous apportent.</p>	<p>Vous allez devoir réaliser plusieurs activités/métiers différents pour fonctionner correctement.</p>	<p>Mentionnez l'offre spécifique pour chacune des cibles de clientèle. Faites apparaître l'avantage pour ces clients d'acheter vos produits/prestations.</p>	<p>Votre communication : outils utilisés, actions prévues, contenu.</p>	<p>Indiquez ici votre ou vos cibles de clientèle. En plus d'informations démographiques, indiquez les motivations des différents types de clientèle.</p>
	<p>Ressources principales</p> <p>Ces ressources sont nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise.</p>		<p>Lieux de vente</p> <p>Les achats se font dans des lieux spécifiques. Ils se font aussi en suivant différentes étapes (devis, échanges...).</p>	
Sources de coûts			Sources de revenus	
<p>La répartition des coûts va impacter vos décisions de gestion, en vous indiquant les dépenses les plus sensibles, par leur variabilité ou leur importance.</p>			<p>Ce sont les modes de facturation que vous utilisez, ainsi que le niveau général des prix que vous appliquez. Il peut tout à fait y avoir plusieurs sources de revenus pour une seule activité.</p>	

1

(partez de la clientèle pour remplir ce document)

