

Lancement d'une entreprise

Exercice individuel - mon 1^{er} modèle d'affaires



Phase 1

Consignes:

- Lire les questionnements et explications de chaque bloc
- Réfléchir en lien avec votre future entreprise
- Inscrire sur un post-it, à la main ou à l'informatique vos idées
- Commencer par le côté droit du canevas et ensuite le côté gauche

Phase 2

Consignes:

- En équipe de 2 ou 3
- Présenter les blocs du côté droit sans vous faire interrompre
- Prendre en note les idées reçues en feedback de votre ou vos collègues
- Même chose pour le côté gauche
- Chaque membre de l'équipe présente son 1^{er} modèle d'affaires

Le 1^{er} modèle d'affaires n'est jamais le dernier...

Lancement d'une entreprise

Exercice individuel - mon 1^{er} modèle d'affaires



Phase 3

Consignes:

- Réfléchir à nouveau suite au feedback reçu
- Corriger, ajouter ou refaire un nouveau modèle d'affaires










Phase 4

Consignes:

- En rencontre de coaching avec votre enseignant-coach
- Préparez-vous à présenter votre modèle d'affaires dans son ensemble
- Soyez prêt à vous faire questionner et challenger sur vos idées

On vous recommande de faire le même exercice avec des membres de votre famille, des amis, un futur partenaire, un mentor des affaires...

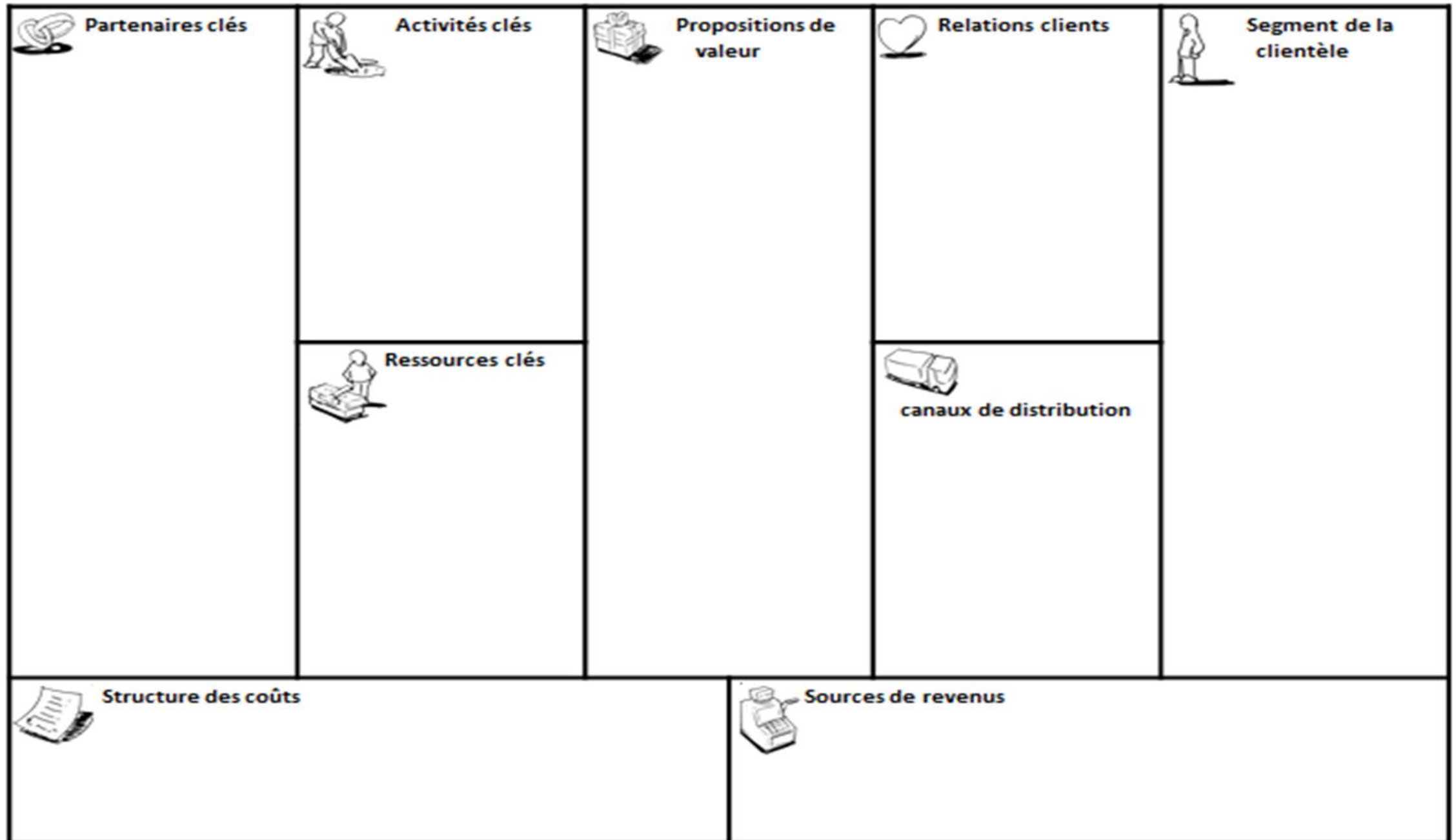
Questionnement sur mon 1er modèle d'affaires

 <p>Partenaires clés</p> <p>Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin?</p> <p>Exemples:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fournisseurs, • Sous-traitants, • Organisations professionnelles, • Etc. 	 <p>Activités clés</p> <p>Que devez-vous faire pour produire votre produit / service?</p> <p>Avez-vous une activité de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conception, • achat / vente, • Production, • Gestion logistique, • Intermédiation commerciale? • Etc. 	 <p>Propositions de valeur</p> <p>Quel produit / service proposez-vous? A quel besoin / problème répond-il? Quel est son avantage par rapport aux autres?</p> <p>Votre offre est-elle:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle, • Moins cher, • Personnalisable, • Plus accessible, • Plus performante? Etc. 	 <p>Relations clients</p> <p>Quelle relation spécifique allez-vous mettre en place avec vos clients pour les attirer, les fidéliser et les inciter à acheter?</p> <p>Allez-vous proposer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une assistance personnelle, • Un service d'échange, • Un programme de fidélité? Etc. 	 <p>Segment de la clientèle</p> <p>Qui sont vos clients Combien sont-ils? Y a-t-il différents segments de clientèle?</p> <p>Quelles sont leurs caractéristiques:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entreprises, particuliers, etc. • Local / international, • Niveau de revenus, • Habitudes de consommation? Etc.
	 <p>Ressources clés</p> <p>Quelles sont les ressources dont vous avez besoin?</p> <p>Avez-vous besoin de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salariés, • Savoir-faire, • Fonds de commerce • Local, • Licences, brevets, • Matériel ? Etc. 		 <p>canaux de distribution</p> <p>Quels modes de distribution et de communication allez-vous utiliser pour valoriser votre offre, la distribuer et en assurer le SAV?</p> <p>Exemples:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dépliant, • Site internet, • Boutique, • Agents commerciaux • Vente directe, • Conseiller clientèle/SAV? Etc. 	
 <p>Structure des coûts</p> <p>Quelles sont les principales charges de votre activité? Quelles sont les charges fixes et les charges variables?</p> <p>Exemples:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marchandises, • Loyer, • Salaires, • Sous-traitance? etc 		 <p>Sources de revenus</p> <p>Comment vos clients vont-ils payer pour acquérir votre produit / service?</p> <p>Doivent-ils payer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un prix fixe, variable, • Une location, • Un abonnement, • Un forfait? Etc. 		

NOTE:

Pour compléter votre modèle d'affaires, dirigez-vous à la section Évaluation dans Moodle et cliquez sur fiche de travail pour retrouver le Canevas Modèle d'affaires.

Mon 2^e modèle d'affaires



Mon 3^e modèle d'affaires

