

<h2>DÉFINITION</h2> <p>Le business model est le modèle économique de votre micro-entreprise. C'est un outil pour évaluer la faisabilité de votre projet.</p> <p><i>(Inspiré du business model CANVAS)</i></p>		<h3>1 - QUOI ?</h3> <h4>PROPOSITION DE VALEUR</h4> <p>Les offres (produits/services) que vous proposez à des consommateurs. Elles génèrent une rentrée d'argent.</p>
<h3>2 - QUI ?</h3> <h4>RELATION CLIENT</h4> <p>Conquérez et fidélisez vos clients. La relation client peut être différente en fonction des segments de clients.</p>	<h4>CLIENTS</h4> <p>Définissez une cible afin d'établir une liste de vos clients potentiels. Prenez en compte plusieurs critères : âge, situation géographique, catégorie socio-professionnelle (CSP), etc.</p>	<h4>CANAUX DE DISTRIBUTION</h4> <p>Votre offre est diffusée via plusieurs canaux de distribution. Online : site web, mailings, réseaux sociaux ; Offline : journaux, télévision, radio, cinéma, affichage ; Hors médias : porte-à-porte, partenariat, sponsoring, relation publique, promotion des ventes, etc.</p>
<h3>3 - COMMENT ?</h3> <h4>RÉSEAUX DE PARTENAIRES</h4> <p>Les partenaires principaux : fournisseurs, sous-traitants. Ils produisent des biens / services complémentaires à votre offre.</p>	<h4>ACTIVITÉS CLÉS</h4> <p>Vos activités clés doivent apporter des propositions de valeur.</p>	<h4>RESSOURCES CLÉS</h4> <p>Les ressources requises les plus importantes : humaines, supports technologiques et ressources financières.</p>
<h3>4 - COMBIEN ?</h3> <h4>COÛTS</h4> <p>Les dépenses régulières pour votre activité.</p>	<h4>CHIFFRE D'AFFAIRES</h4> <p>Les rentrées d'argent régulières de la part de vos clients.</p>	