

La matrice d'affaires: Domaines et compréhension

Partenaire

Question principale : quelles prestations nous sont procurées par des partenaires ? P. ex.

- Fabrication
- Design
- Production
- Logistique

Activités

Question principale : quelles activités sont réalisées ? P. ex.

- Production
- Résolution de problèmes
- Plateforme / réseau
- Marketing

Ressources

Question principale : quelles ressources sont nécessaires à la réalisation de l'offre de valeur ? P. ex.

- Physiques
- Intellectuelles (patentes, données, droits d'auteur)
- Ressources humaines
- Ressources financières

Offres de valeur

Question principale : quelle valeur l'entreprise crée-t-elle pour la clientèle ? P. ex.

- Performance
- Personnalisation
- Travail accompli
- Apparence
- Statut
- Minimisation des coûts
- Minimisation des risques
- Accessibilité
- Simplification

Relations clientèle

Question principale : quel type de relation faut-il entretenir avec la clientèle ? P. ex.

- Service personnel
- Libre-service
- Automatisation
- Clubs / communautés
- Implication de la clientèle

Canaux

Question principale : comment l'entreprise communique-t-elle son offre de valeur ? P. ex.

- Canaux publicitaires (journaux, télévision, etc.)
- Canaux de distribution (boutiques en ligne, magasins, etc.)
- Canaux de service

Segments clientèle

Question principale : quels groupes, organisations, clientèle l'entreprise souhaite-t-elle atteindre ? P. ex.

- Hommes
- Femmes
- Familles
- Clientèle commerciale

Structure des dépenses

Question principale : quels coûts sont engendrés par le fonctionnement du modèle d'affaires ? P. ex.

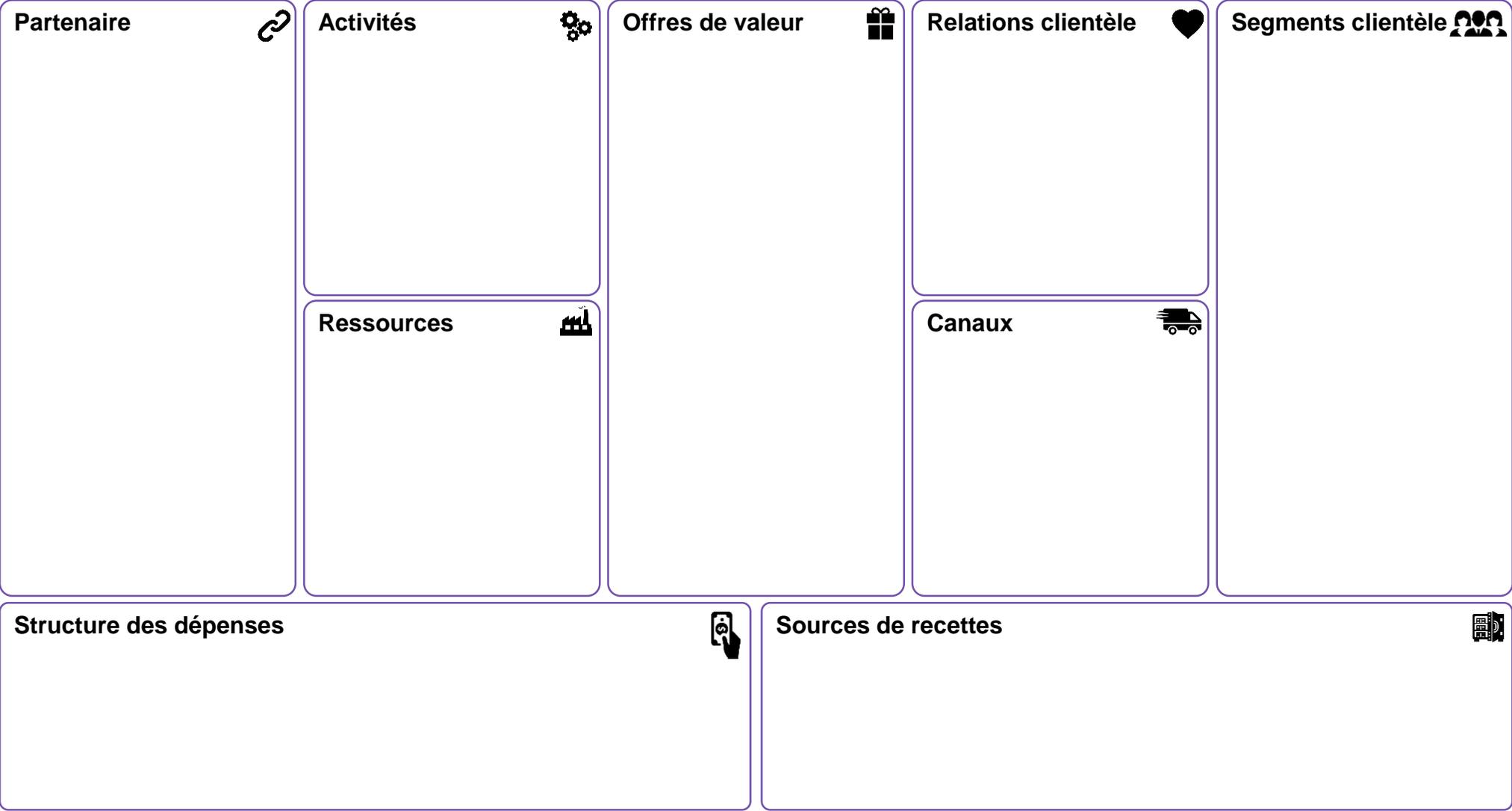
- Succursales / Personnel
- Production
- Informatique

Sources de recettes

Question principale : comment l'entreprise génère-t-elle du rendement ? P. ex.

- Vente de produits
- Concession de licences
- Redevances
- Frais de courtage
- Cotisations des membres
- Publicité
- Location

La matrice d'affaires de:



Source : Matrice d'affaires de strategyzer.com