

<p>Partenaires clés</p> <ul style="list-style-type: none"> Quels sont les partenaires clés de ma réussite et pourquoi ? Quelles alliances commerciales pourraient m'aider à créer de la valeur et soutenir mon activité ? Quelles sont les ressources apportées par mes partenaires principaux et comment les améliorer ? Quels sont les fournisseurs essentiels à mon entreprise et que lui apportent-ils ? 	<p>Activités clés</p> <ul style="list-style-type: none"> Quelles ont les activités clés à forte valeur ajoutée à mettre en oeuvre décrites plus haut et comment les optimiser ? Quel est le moyen le plus facile pour me développer, quelles sont mes capacités pour le faire, et comment les améliorer ? 	<p>Offre client</p> <ul style="list-style-type: none"> Quelle valeur ajoutée apporte-t-on à nos clients ? Quels problèmes résolvons-nous pour nos clients ? À quels besoins de nos clients répondons-nous ? Quel ensemble de produits et services offrons-nous à chaque segment de clientèle ? Quel est le degré de saisonnalité de mon concept et comment le minimiser ? Quel est le degré d'évolutivité de mon concept et comment l'améliorer ? Quels sont mes principaux concurrents, que font-ils mieux que moi et comment puis-je égaler voire dépasser leur potentiel ? Quels sont les différentiels de mon entreprise par rapport à mes principaux concurrents directs ou indirects et comment puis-je les améliorer ? Quels sont mes éléments propres, uniques et exclusifs difficilement duplicables et/ou déposés. Quel est le niveau de complexité de mon entreprise et comment l'améliorer ? Quel est le degré de dépendance de mon entreprise à un produit, un service ou une ressource quelconque, et comment surmonter cette dépendance ? Quelles sont les performances de mon entreprise et comment les améliorer ? Quel est le taux de personnalisation de mes produits et services et comment l'améliorer ? Quelle image/présentation a mon entreprise et comment l'améliorer ? Quel est le niveau de compétitivité de mes produits et services et comment l'améliorer ? Mes produits et services sont-ils pratiques et utiles et comment les améliorer ? Quelle est la rentabilité de mon entreprise et comment l'améliorer ? Quel est le degré de rupture de mon entreprise et comment puis-je déjà commencer à réfléchir à la manière de la réinventer ? Quels sont les risques auxquels mon entreprise est exposée, et comment les réduire ? 	<p>Relations clients</p> <ul style="list-style-type: none"> Comment améliorer la perception qu'on les clients de mon entreprise, de ma marque et de mes produits et services ? Comment aider les clients à profiter de l'offre proposée par mon entreprise ? Quel est le processus de gestion de la relation client, comment est-il intégré au modèle et à la politique de l'entreprise ? Quel est son coût ? Ce processus est appelé Gestion de la Relation Client (GRC) La GRC inclut l'assistance personnelle, le libre service, les services automatisés, les applications, les communautés (réseaux sociaux) etc. Quel est le type de service après-vente offert par l'entreprise ? 	<p>Segments de marché</p> <ul style="list-style-type: none"> Quel est le public cible de mes produits et services ? Qui sont mes clients les plus importants ? Mass Market, marché de niche, segments spécifiques, plateformes, etc. Où sont ces clients ?
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> Quelles sont les ressources clés pour notre offre client ? Physiques, intellectuelles (Marque, brevets, droits d'auteur, informations etc.), humaines ou financières ? Quelles sont les ressources humaines, financières, physiques ou intellectuelles nécessaires pour mettre en place, maintenir et soutenir mon entreprise ? Lesquelles ai-je, lesquelles n'ai-je pas ? Quelle est mon expérience et ma capacité à gérer ainsi que celle de mon équipe ? 		<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> Par quels canaux de distribution mes clients souhaitent-ils accéder à mes produits et/ou services ? Cela inclut la stratégie de marketing et de distribution. Quels sont les canaux qui fonctionnent le mieux ? Lesquels proposent le meilleur rapport qualité/prix ? Quels sont les plus adaptés à la démarche d'achat de mes clients ? Quels canaux sont les plus fiables et faciles d'utilisation lors du processus d'achat ? Comment intégrer et gérer les divers canaux de distribution y compris la franchise qui en fait partie. 	

Structuration des coûts

- Quels sont les investissements nécessaires pour fournir mes produits et/ou services aux clients ?
- Quel est mon capital personnel ?
- Quel capital complémentaire puis-je obtenir et comment y accéder ?
- Mon entreprise est-elle plutôt orientée « coûts réduits » c'est-à-dire une structure allégée avec automatisation et externalisation maximales ?
- Mon entreprise est-elle axée sur la « Valeur ajoutée », c'est-à-dire la création de valeur et de produits « Premium » ?
- Quelle est ma structure de coûts ? Quels sont les plus importants pour mon entreprise et comment les minimiser ?
- Quelles activités ou ressources sont-elles les plus coûteuses et comment puis-je les réduire ?
- Comment les économies d'échelle peuvent-elles réduire les coûts de l'opération ?
- Comment la réduction de la portée de mon concept peut-elle réduire les coûts de l'opération ?

Sources de revenus

- Quels sont mes flux de revenus et comment les augmenter ?
- Quelle est la contribution de chaque gamme de produits au chiffre d'affaires global ?
- Quel prix mes clients paient-ils aujourd'hui et quel prix sont-ils prêts à payer pour mes produits ou services ?
- Comment mes clients me paient-ils aujourd'hui et comment aimeraient-ils me payer ?
- Quel autre type de revenu puis-je inclure dans mon entreprise ? Vente d'actifs, Abonnements (club), Bail, Location, Crédit-bail, Licences, Commissions.
- Avec quelle autre forme de tarification puis-je travailler ? Prix fixes, variables en fonction du segment de clientèle, variable en fonction du volume d'achat, variable en fonction des spécifications du produit.