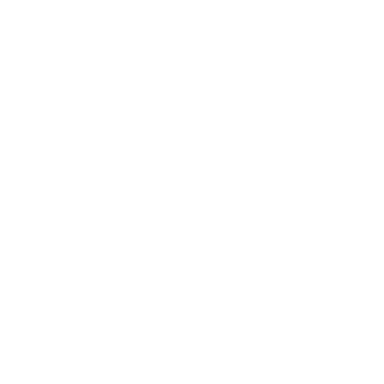
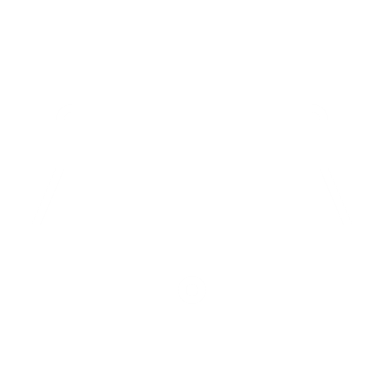
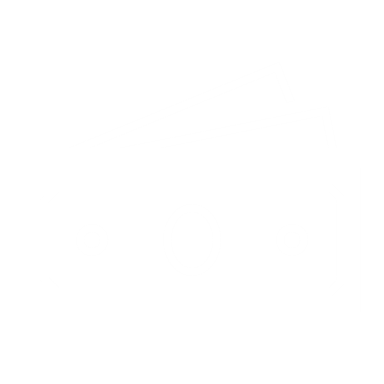
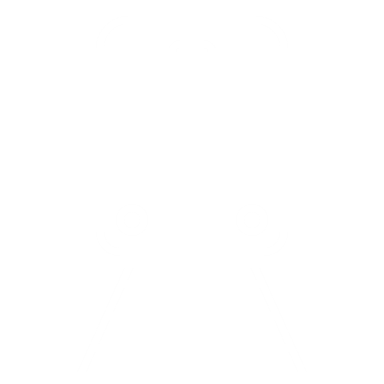
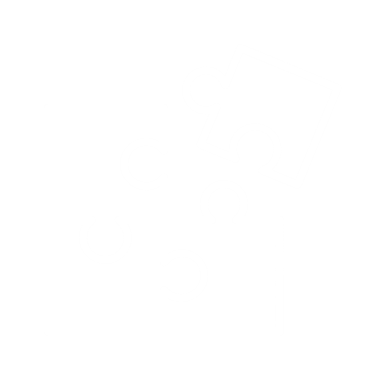
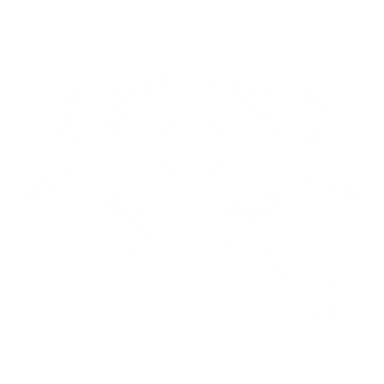
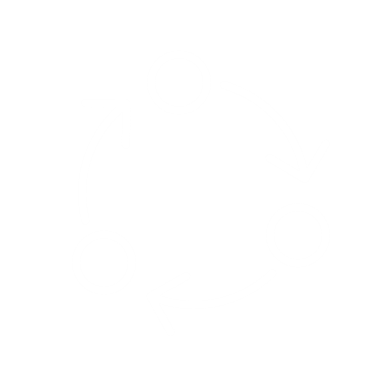
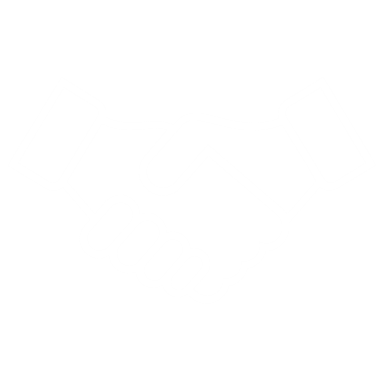
**[](https://fr.smartsheet.com/try-it?trp=18094)MODÈLE DE MATRICE D’AFFAIRES LEAN   
pour Microsoft Word**

****************En remplissant chaque section, vous créerez une vue d’ensemble complète de votre modèle d’affaires, ce qui facilitera l’élaboration d’une stratégie et la prise de décision.

PARTENARIATS CLÉS

ACTIVITÉS CLÉS

Répertoriez les partenariats commerciaux essentiels qui soutiennent vos opérations, tels que les fournisseurs, les distributeurs ou les alliances stratégiques.

Identifiez les principales activités que votre entreprise doit effectuer pour fournir sa proposition de valeur (production, ventes, la prestation de services, etc.).

Décrivez la valeur unique que votre produit ou service offre aux clients, en vous concentrant sur la résolution des problèmes des clients ou sur la réponse à leurs besoins.

Détaillez les ressources essentielles requises pour que votre modèle d’affaires fonctionne, y compris les ressources physiques, intellectuelles, humaines et financières.

Spécifiez les méthodes que vous utiliserez pour fournir votre proposition de valeur aux clients, y compris les canaux marketing, de distribution et de vente.

Répertoriez les principaux coûts impliqués dans l’exploitation de votre modèle d’entreprise, en identifiant les dépenses fixes et variables.

Définissez les groupes spécifiques de personnes ou d’organisations ciblés par votre entreprise, en fonction de leurs besoins, de leurs comportements et d’autres caractéristiques.

Décrivez les types de relations que vous établirez et entretiendrez avec différents segments de clients (assistance personnalisée, services automatisés, etc.).

Déterminez comment votre entreprise gagnera de l’argent, en spécifiant différentes sources de revenus telles que les ventes directes, les frais d’abonnement ou la publicité.

SOURCES DE REVENUS

STRUCTURE DES COÛTS

SEGMENTS DE CLIENTS

CANAUX

RELATIONS AVEC LES CLIENTS

PROPOSITIONS DE VALEUR

RESSOURCES CLÉS

|  |
| --- |
| **EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ**  Tous les articles, modèles ou informations proposés par Smartsheet sur le site web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et exactes, nous ne faisons aucune déclaration, ni n’offrons aucune garantie, de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l’exhaustivité, l’exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité du site Web, ou des informations, articles, modèles ou graphiques liés, contenus sur le site. Toute la confiance que vous accordez à ces informations relève de votre propre responsabilité, à vos propres risques. |