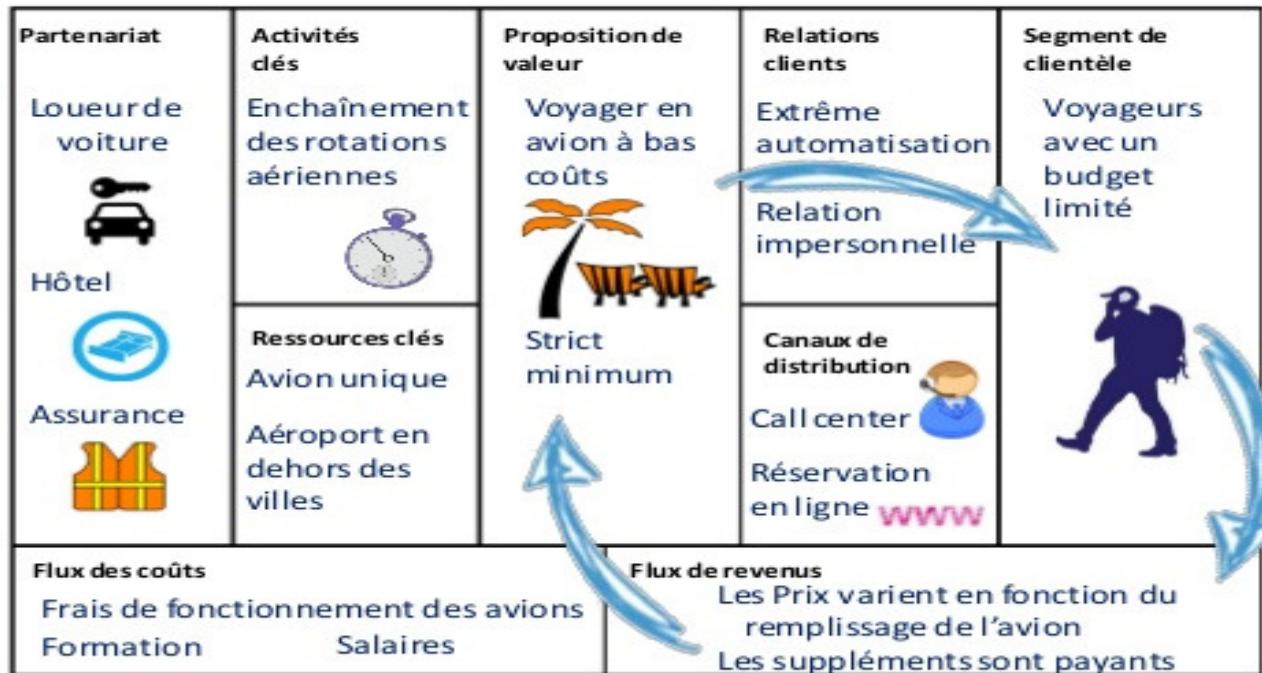


## Business Model Canvas

Exemple : Business Model Canvas d'une compagnie low cost européenne



Partenaires	Activités	Proposition de valeur	Relation clients	Segmentation clients
 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sous-traitants IT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promotion Marketing</li> <li>- Community Managt</li> <li>- Gestion informatique</li> </ul>	<p>MeR (*) pour des <b>prestations à distance</b></p> <p>Bénéfices <b>Acheteurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- coût de recherche ~ 0</li> <li>- sélection facilitée</li> <li>- prix compétitifs</li> <li>- MeR gratuite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Self-service</li> <li>- Automatisation</li> <li>- Communauté</li> </ul>	<p><b>Prestations</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- TIC</li> <li>- montant ~ X*100€</li> </ul> <p><b>Acheteurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- entrepreneurs</li> <li>- petites sociétés</li> </ul>
	<p><b>Ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Plateforme internet</li> <li>- Moyens financiers <ul style="list-style-type: none"> <li>* BFRE &lt; 0</li> <li>* trésorerie élevée</li> </ul> </li> <li>- Moyens humains <ul style="list-style-type: none"> <li>* équipe réduite</li> </ul> </li> </ul>	<p>Bénéfices <b>Prestataires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- coût = F( résultat )</li> <li>- ↗ frais de prospection</li> <li>- ↗ efficience</li> </ul> <p><i>"Bureau-on-demand"</i></p>	<p><b>Canaux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Web</li> <li>- Plateforme internet</li> </ul>	<p><b>Prestataires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- indépendants</li> </ul>
<p><b>Structure des coûts</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Modèle orienté optimisation des coûts</li> <li>- Elément de coût le plus important = promotion et marketing</li> <li>- Externalisation de la gestion informatique plateforme</li> </ul>		<p><b>Sources de revenus</b></p> <p><b>Acheteur</b> : gratuit pour les services de base</p> <p><b>Prestataires</b> : commission ( % du montant projet )</p> <p>Paiement à l'acte ou abonnement pour les services complémentaires offerts aux prestataires et acheteurs</p> <p><i>Modèle Freemium appliqué aux marchés bi-faces</i></p>		

Format "Business Model Canvas" A. Osterwalder / Y. Prigent

(\*) Mise en Relation

# The Business Model Canvas

Designed for:

**flickr™**

Designed by:

