

Canvas modèle d'affaires

Nom du studio: _____

Date: _____

Quels seront vos segments de clients?

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

La définition de différents groupes de clients visés. Marché de masse ou spécialisé. Segmenté ou diversifié. Certains services peuvent s'adresser à des marchés différents.

Quelles seront vos propositions de valeur?

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Quelles sont les solutions offertes aux problèmes divers des clients et qui correspondent aux besoins des clients. Quels sont les bénéfices les plus importants de votre entreprise? Ces bénéfices peuvent être similaires à la concurrence mais avec des avantages supplémentaires.

Quels seront vos canaux de communication?

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Ces canaux représentent les manières de contacter les différents segments de clients:

1. Comment sensibiliser les clients de vos produits et services. (Site internet, etc)
2. Comment aider les clients à évaluer la valeur proposée. (plaquettes etc)
3. Comment aider les clients à acheter vos produits et services. (système d'achat)
4. Comment livrer une proposition valorisante.
5. Comment proposer un service après vente.

Quelles seront vos types de relations avec les clients?

Quel style de relations désirez-vous entretenir avec vos clients? Personnel ou automatisé. Acquisition de client, retention de client, ventes supplémentaires. Ce style va influencer l'expérience du client.

Quels seront vos sources de revenus?

Produits / services: vente de produits physiques ou virtuels. **Frais de licence:** ceci représente les charges de droits d'utilisation (droits d'auteur).

Liste de tarifs: 1: Tarifs fixes sur liste selon produit, qualité, valeur.

2. Tarifs variant selon la valeur des bénéfices offerts.

3. Tarifs selon segment de client: Selon le type ou caractéristiques du client ciblé.

4. Tarifs variant selon le nombre ou quantité de produits / service

Quelles ressources clés avez-vous besoin?

Quels sont les actifs nécessaires pour vous permettre de proposer et livrer les activités ci-haut mentionnées? Ces ressources sont physiques, humaines, intellectuelles, financières.

Quelles seront vos activités clés?

Quelles activités vous permettront de réaliser votre chiffre d'affaires? Production d'images, post production, tirage d'images, style de produits / services etc.

Qui seront vos partenaires clés?

Quelles entreprises vous aideront dans votre développement des affaires? Elles peuvent être des entreprises non concurrentes (alliances stratégiques) et des fournisseurs qui vous garantiront une livraison de service et produits à la hauteur de vos attentes.

Quelle sera votre structure de coûts?

Contrôle des coûts précis: ceci veut dire de proposer les services au meilleur coût possible et assurer une rentabilité. **Dirigée vers la valeur:** ceci veut dire que la valeur perçue du produit / service est importante. **Coûts fixes:** ceci veut dire que vos coûts restent fixes peu importe le volume. **Économie d'échelle:** peu disponible dans l'industrie photo.