



🕒 120'

👥 5-10

🎯 Objectif

Expliciter le business model d'un service, d'une société

🚀 Résumé de la pratique

Le Business Model Canvas est une matrice visuelle composée de 9 blocs.

- Segments de clientèle
- La proposition de valeur
- Les activités clés
- Les partenaires clés
- Les relations avec les clients
- Les canaux
- Les ressources clés
- La structure des coûts
- Les flux de revenus

👍 Valeur ajoutée

Aider une organisation à analyser, formaliser et vérifier le potentiel son modèle économique

🔧 Matériel

- Brownpaper
- Post-it
- Feutres.

☰ Déroulé de l'atelier

• Détermination du profil 60'

Focaliser la première partie de l'atelier sur le profil de l'utilisateur (ou du client).

Demander aux participants de réfléchir soit individuellement soit en groupe sur les étapes 1 à 3 du modèle à savoir :

📋 TÂCHES : les tâches que réalisent l'utilisateur,

🚧 PEURS : les émotions négatives, les obstacles, les imprévus, les éléments perturbateurs des utilisateurs,

🎯 GAINS : ce qu'attendent ou ce qui pour pourraient surprendre les utilisateurs.



Partager la vision





- **Proposition de valeur 60'**

Demander dans un premier temps de déterminer les fonctionnalités à offrir aux utilisateurs qui puissent répondre à leurs attentes (4- FONCTIONALITES).

Demander comment ces fonctionnalités atténuent ou éliminent les ennuis (5 - ANALGESIQUES).

Demander comment ces fonctionnalités créées pour les utilisateurs (6- BENEFICES).

Référence

Source: <https://strategyzer.com/>

