

1 Partenaires Clés **Qui sont les acteurs clés dont vous dépendez ?** Fournisseurs, sous-traitants, alliances stratégiques, partenaires techniques ou commerciaux. **Exemple (commerce local) ** - Fournisseurs de matières premières (producteurs locaux, grossistes) - Partenaires logistiques (livraison, stockage) - Banque partenaire (crédit, compte pro) - Chambre de commerce / structures d'accompagnement	2 Activités Clés **Les actions essentielles pour créer de la valeur, livrer et faire tourner le business.** **Exemple (restauration / traiteur) : ** - Préparation des plats et 3 Ressources Clés **Les actifs indispensables : humains, physiques, intellectuels, financiers.** **Exemple : ** - Équipe (cuisinier, serveur, gestionnaire) - Local / cuisine équipée,	4 Proposition de Valeur **Ce qui rend votre offre unique pour le client : produit/service, bénéfices, différenciation.** **Exemple : ** - Plats sains et locaux, livrés à domicile ou sur place, à un prix accessible. - Menu qui change selon la saison et les produits disponibles. - Service personnalisé (régimes, allergies, événements).	5 Relation Client **Comment vous créez et maintenez le lien avec vos clients.** **Exemple : ** - Service personnalisé (conseil, personnalisation des commandes) - Programme de fidélité (points, 6 Canaux **Comment vous touchez vos clients : vente, communication, livraison.** **Exemple : ** - Boutique / point de vente physique - Site web et commande en ligne -	7 Segments Clients **Pour qui vous créez de la valeur : types de clients, marchés cibles.** **Exemple : ** - Particuliers (familles, travailleurs) cherchant des repas pratiques et sains - Entreprises (pause déjeuner, séminaires) - Événements (mariages, baptêmes, anniversaires) - Écoles et cantines (option traiteur externe)	
8 Structure de Coûts **Les principaux postes de dépenses : fixes et variables.** **Exemple : ** - Salaires et charges - Loyer, eau, électricité - Achats matières premières et emballages - Marketing, abonnements (logiciels, télécom) - Assurances, impôts et taxes			9 Flux de Revenus **D'où vient l'argent : ventes, abonnements, prestations.** **Exemple : ** - Vente de repas à l'unité (sur place / à emporter) - Livraison à domicile (frais de livraison éventuels) - Formules déjeuner (abonnements entreprises) - Prestations traiteur (événements, séminaires)		