

# Business Model Canvas

*Elaborer et mettre en oeuvre  
son modèle économique*



# Tour de Table



# **Objectifs** de la formation

1

Analyser son activité

2

Elaborer un modèle économique performant

3

Et le mettre en oeuvre



# Comprendre le **BMC**

Visualisation

Identification  
des  
opportunités

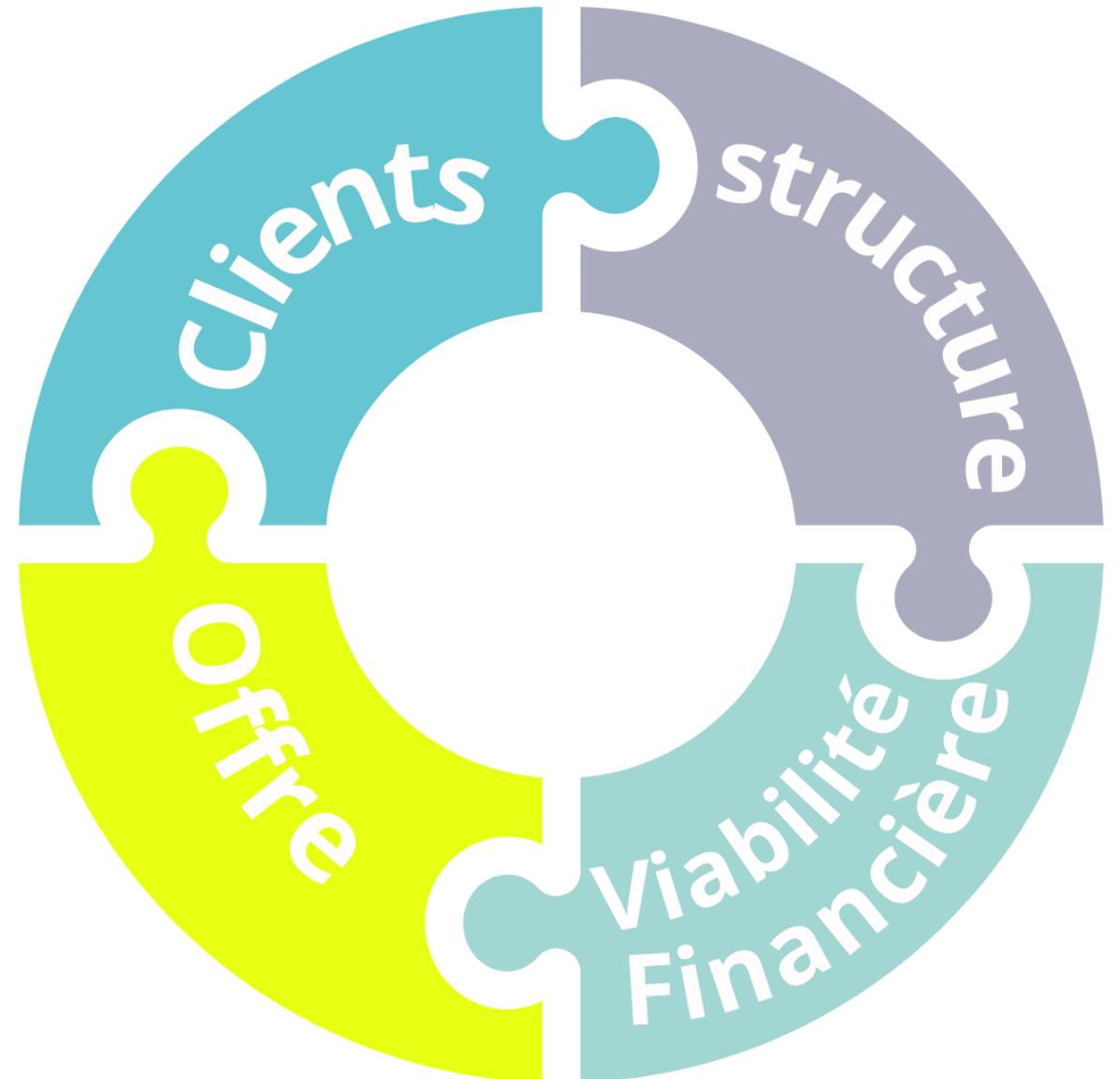
Communication  
efficace

Réflexion  
stratégique

Adaptabilité

Réduction  
des risques

**9 blocs**  
**4 dimensions**



Prenons un  
**1** exemple !



**Le food truck "Wok'n Roll" fusionne avec ingéniosité les saveurs asiatiques. Fondé par les passionnés Mei et Hiro, il offre une symphonie culinaire unique avec des créations audacieuses comme le "Tokyo Twist". Découvrez l'expérience itinérante qui éveille les papilles.**

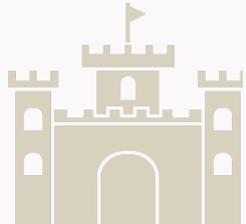
**Partenaires  
clés**



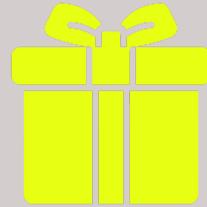
**Activités**



**Ressources clés**



**Proposition de  
valeur / Offre**



**Relation Client**



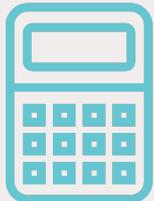
**Canaux de  
distribution**



**Segments  
Clients**



**Structure  
de coûts**



**Sources de  
Revenus**



# Segments **clients**



Les différents groupes de personnes  
ou d'organisations que votre  
entreprise désire atteindre.

Particuliers      Entreprises  
Collectivités locales      Associations ...



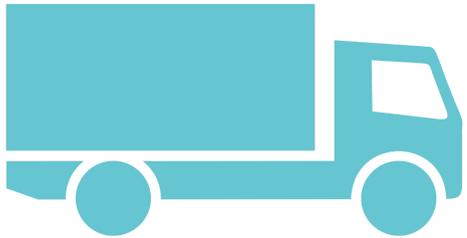
# Proposition de **valeur/Offre**



**Ensemble des produits et services que l'entreprise fournira et qui permettront à la clientèle ou aux bénéficiaires de satisfaire leurs besoins et ainsi d'atteindre leurs propres objectifs.**



# Les canaux de **distribution**



Moyens / supports par lesquels l'entreprise atteindra sa clientèle, depuis la phase initiale de communication et marketing jusqu'à la phase de vente.

Site d'annonces

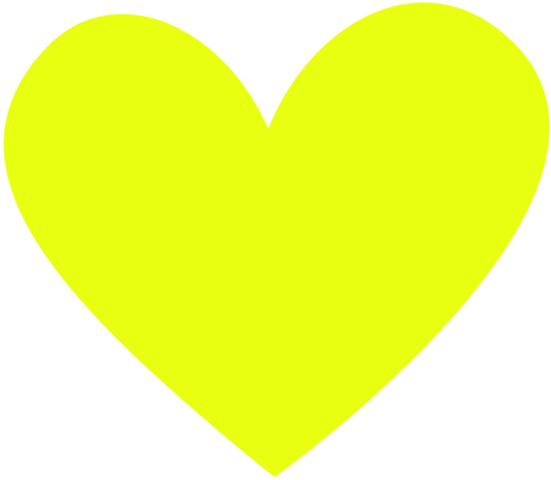
Salons professionnels

Recommandations

Publicité presse...



# Relation **clients**



Le type de relation entretenue avec chaque segment de clientèle, la manière dont on répond à ses attentes.



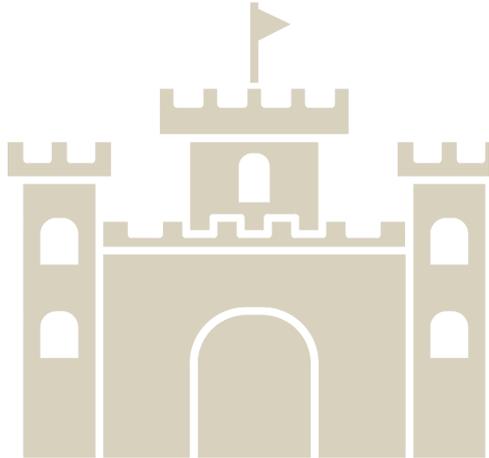
# Sources de **revenus**



Revenus qui découlent de la vente  
de vos produits / prestations.



# Les **ressources** clés



Les ressources les plus importantes pour que les processus puissent fonctionner correctement, que ce soient des matières premières, des ressources humaines, ou encore vos sources d'information.



# Activités clés



Les processus, procédures et actions que l'entreprise doit absolument exécuter pour que son modèle d'affaires puisse fonctionner.



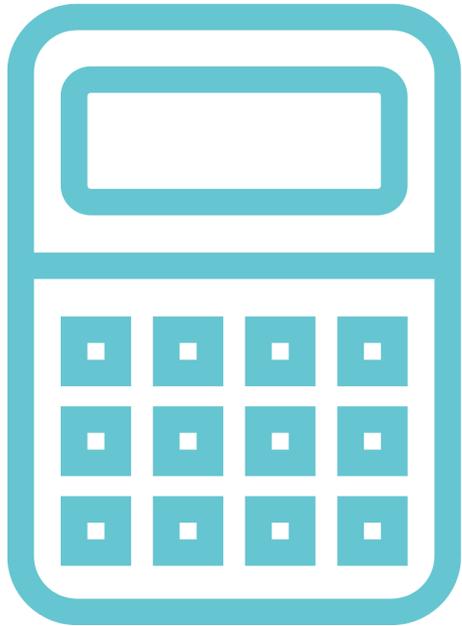
# Partenaires clés



Le réseau de fournisseurs et partenaires vitaux pour la bonne conduite du modèle d'affaires.



# Structures de **coûts**



Ensemble des coûts générés par la mise  
en place du modèle décrit



# BMC : Synthèse

## Partenaires clés



Fournisseurs et partenaires clés grâce auquel le modèle fonctionne



## Activités

Activités nécessaires au fonctionnement : prospection, approvisionnement, communication...



## Ressources clés

Matériel, Humains, Matières premières, Financiers ...

## Proposition de valeur / Offre



Besoin auquel l'entreprise répond et les avantages pour ses clients

## Relation Client



Type de relation à entretenir pour chacun des segments clients



## Canaux de distribution

Axes de distribution à mettre en place pour prendre contact avec ses clients : magasins, sites internet...

## Segments Clients



Différents groupes d'individus ou structures

Pour qui créer de la valeur ?

## Structure de coûts



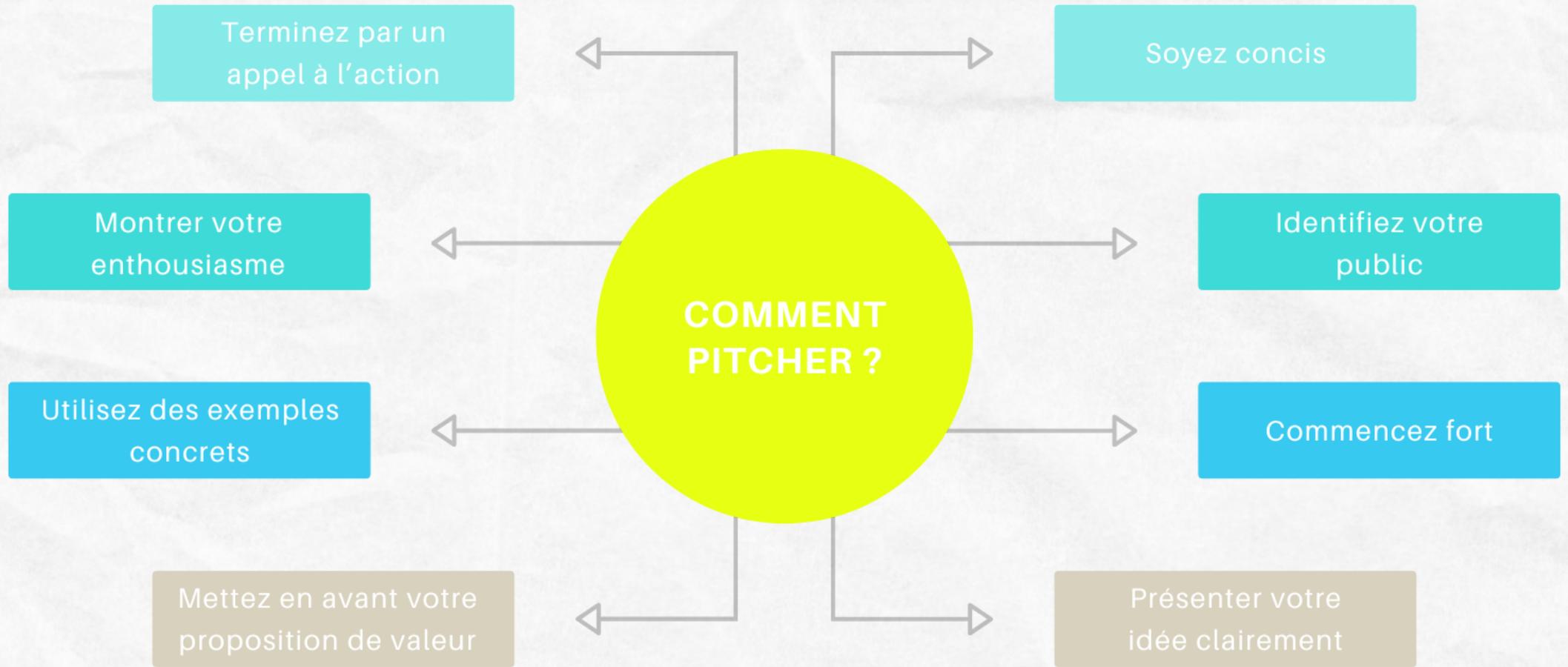
Principaux postes de dépense : charges fixes / charges variables

## Sources de Revenus



Différents flux de revenus : vente directe, abonnement, location ...

# Un **pitch** presque **parfait**





Au cœur de votre région "Wok'n Roll" émerge comme le pionnier de la gastronomie asiatique itinérante. Imaginez-vous dégustant le "Wok'n Roll Roll", un Sushi Burrito unique, alliant wasabi et mangue, vous faisant plonger en plein cœur de l'Asie.

Notre proposition de valeur réside dans la fusion audacieuse des saveurs asiatiques traditionnelles et modernes. Nous travaillons uniquement avec des ingrédients frais et de saison auprès de fournisseurs et d'agriculteurs locaux, garantissant une expérience culinaire de qualité et un approvisionnement en circuit court.

"Wok'n Roll" attire une clientèle diverse : professionnels pressés, amateurs de street food, et entreprises pour des événements spéciaux. Notre équipe offre un service chaleureux et personnalisé, établissant des liens durables avec nos clients. Notre food truck se déplace stratégiquement, des quartiers d'affaires aux parcs et festivals. Une présence active sur les réseaux sociaux étend notre portée, tandis que des partenariats avec des plateformes de livraison en ligne satisfont une clientèle plus large.

Avec une équipe talentueuse et des ingrédients de qualité et des équipements de cuisine mobiles de pointe, "Wok'n Roll" excelle. Notre véhicule s'adapte aux emplacements stratégiques pour être au plus prêt de notre clientèle.

Les charges fixes incluent le loyer du food truck et les salaires du personnel, tandis que les charges variables englobent les coûts des matières premières et les frais de déplacement. Une gestion efficace assure des coûts optimisés.

Nos revenus proviennent des ventes directes, des services de restauration pour des événements, et des collaborations avec des plateformes de livraison en ligne. Une diversification qui assure une stabilité financière.

Rejoignez-nous pour un voyage culinaire unique avec "Wok'n Roll".  
Suivez-nous sur les réseaux sociaux "Wok'n Roll" - Osez la Fusion, Embrassez la Saveur !

A vous, de **jouer** !

DA

20:00

*Pitcher votre BMC*



# Donnez votre avis sur les pitches



Code : xwwi

*- 1 Point positif*

*- 1 Point à améliorer*





# Que reprenez-vous ?

**Un point positif**

**Un point à améliorer**



"L'entrepreneuriat consiste à sauter  
d'une falaise et à construire  
un avion en chemin."

Reid Hoffman  
Co-fondateur de LinkedIn

