

Partenaires clés

Le réseau de partenaires et de fournisseurs clés grâce auxquels le modèle économique des entreprises fonctionne.



Activités clés

- (Formulation&Planification) stratégique
- Attraction et rétention des Talents
- Management (direction générale)
- Finance (comptabilité)
- Marketing (communication marketing)
- Approvisionnement
- Production (N&B)
- Vente et service
- Théâtralisation
- R&D (innovation)

Ressources clés

- Humaines
- Collaborateurs clés (savoir-faire & compétences clés)
- Naturelles
- Alimentaires (N&B)
- Matérielles (support physique)
- Financières
- Technologiques
- Intellectuelles
- Informationnelles (système d'information)
- Temps

Proposition de valeur

Les combinaisons de produits, services et autres créateurs de valeur que l'entreprise veut offrir à ses segments de clients cibles.



Il y a toujours un mix marketing approprié pour chaque emplacement Christian Latour MBA, Adm.A.

Relations avec les clients

Les types de relations établis avec chaque segment de clientèle en fonction des objectifs stratégiques.

Canaux

L'ensemble des canaux qui permettent de faire découvrir les produits et services de l'entreprise, de les vendre et de les distribuer.

Segments de clients

Les différents groupes d'individus ou d'organisations que cible une entreprise.



La structure de coûts (C)

Les charges d'exploitation (comment l'entreprise utilise ses ressources clés ?)
 $C = A \times (U_{mA} \times C_{mD})$

La structure de revenus (R)

Les produits d'exploitation (comment l'entreprise gagne de l'argent ?)
 $R = A \times (U_{m/A} \times P_{mD})$