

# BUSINESS MODEL CANVAS



# KISA BIZNIS MODEL YE

Yon modèl biznis (Business Model) se fason yon biznis òganize pou kreye valè, delivre valè sa bay kliyan yo, epi touche revni nan pwosesis la.

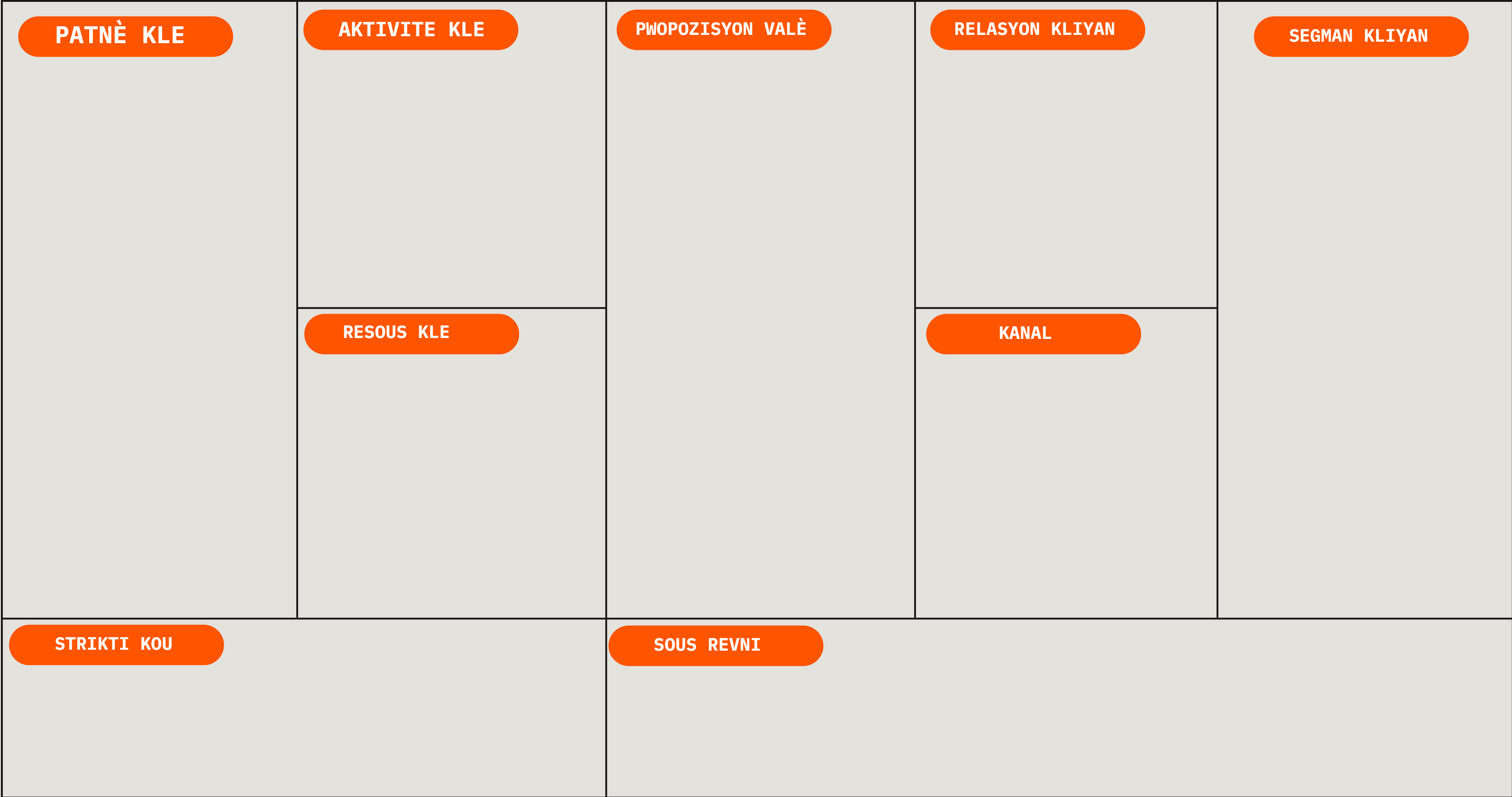
An lòt mo, li reponn twa gwo kesyon:

1. **Kisa ou ofri?** (valè ou pote pou kliyan yo)
2. **Kiyès ou ofri l bay?** (segman kliyan yo)
3. **Kijan ou touche lajan ak sèvis sa?** (sous revni ak estrikti depans yo)

Yon modèl biznis pa sèlman konsantre sou vann, men sou tout sistèm ki fè yon antrepriz fonksyone: kliyan, resous, patnè, chanèl, pri, ak revni.

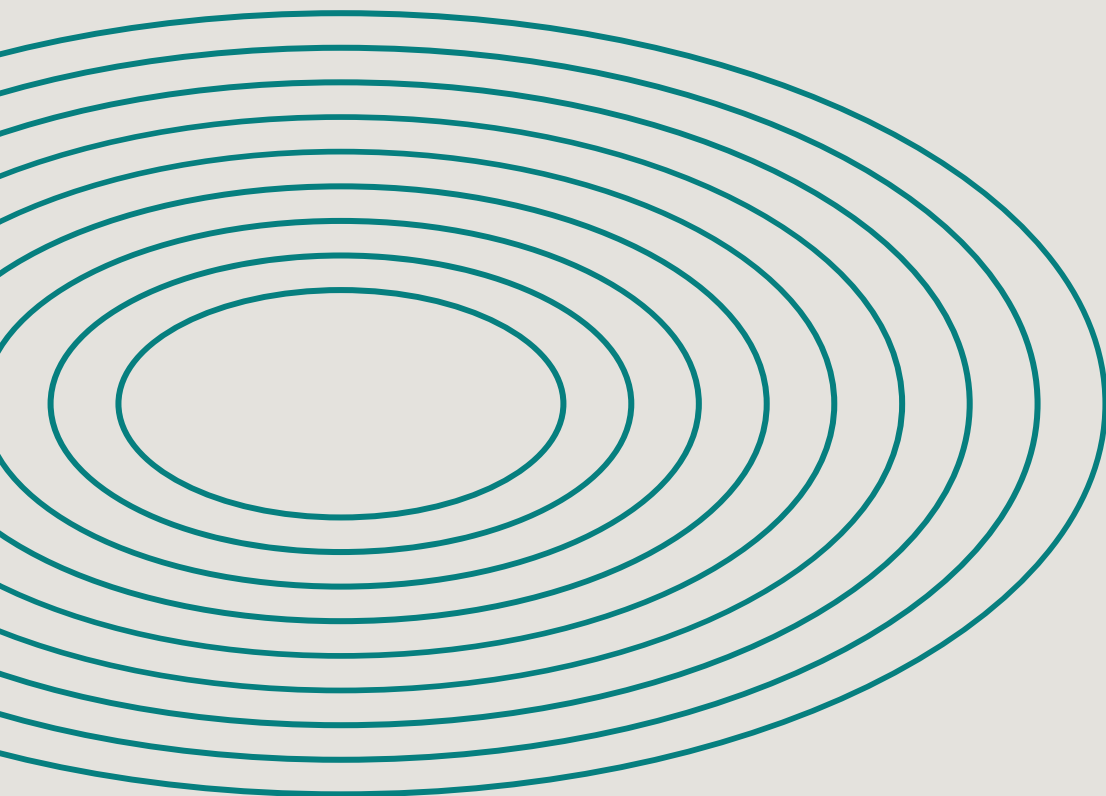


# BUSINESS MODEL CANVAS



# SEGMAN

# KLIYAN



## SE KIYÈS KI KLIYAN OU

Kliyan yo se moun oswa òganizasyon ou vle sèvi ak pwodwi oswa sèvis ou. Pou reyisi, ou dwe idantifye yo klèman epi konprann bezwen yo, sa yo renmen, ak pwoblèm yo genyen.



### 01

## PERSONA KLIYAN

### PGwoup Espesifik

Chwazi yon gwoup moun ki gen menm bezwen oswa menm karakteristik. Sa ka laj yo, pwofesyon yo, abitud yo, oswa enterè yo.

### 02

## PERSONA KLIYAN

### Bezwen yo

Dekri ki pwoblèm gwoup sa a ap chèche rezoud, oswa ki bezwen espesyal yo genyen ke biznis ou ka satisfè.

### 03

## PERSONA KLIYAN

### Valè yo ap Chèche

Ekri kisa ki pi enpòtan pou yo: pri ki abòdab, bon kalite, vitès, konvenyans, oswa yon eksperyans diferan.



# PWOPOZISYON VALÈ



## POUKISA KLIYAN ACHE NAN MEN OU?

Pwopozisyon valè a se rezon prensipal ki fè kliyan yo chwazi ou olye de yon lòt biznis. Se solisyon ou pote pou yon pwoblèm yo genyen oswa avantaj espesyal ki fè ou diferan.

01

### Solisyon pou yon pwoblèm

Ekri kijan ou ede kliyan rezoud yon pwoblèm yo genyen oswa retire yon baryè ki konplike lavi yo.

02

### Benefis prensipal

Dekri benefis yo jwenn lè yo itilize pwodwi oswa sèvis ou: pri pi bon, kalite, vitès, konvenyans, elatriye.

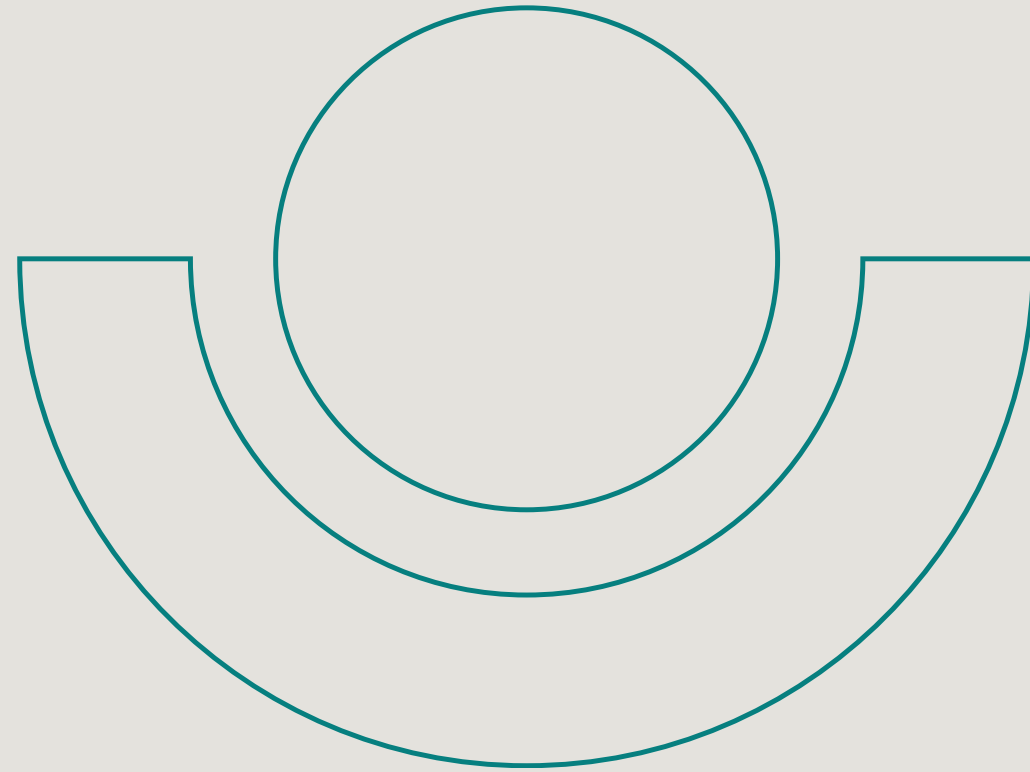
03

### Sa ki fè ou diferan

Metè klèman diferans ou ak lòt moun sou mache a. Sa ka yon eksperyans inik, yon sèvis espesyal, oswa yon bagay kliyan yo jwenn sèlman lakay ou.

# RELASYON

## KLIYAN



### KIJAN OU JWENN, KENBE, AK FÈ KLIYAN YO GRANDI?

Relasyon kliyan yo se fason ou kominike ak kliyan ou, kijan ou fè yo fè konfyans ou, epi kijan ou fè yo rete fidèl avèk ou.

### ATIRE KLIYAN

Eksplike kijan ou jwenn nouvo kliyan: piblisite, rezo sosyal, pwomosyon, pawòl nan bouch, oswa lòt estrateji maketing.

### KENBE KLIYAN

Montre kijan ou soutni kliyan ou deja genyen yo: bon sèvis, repons rapid, sipò pèsonalize, oswa pwogram fidelite.

### FE KLIYAN YO GRANDI

Dekri kijan ou ogmante valè relasyon ak kliyan yo: vann plis sèvis, ofri nouvo pwodwi, oswa kreye eksperyans espesyal ki fè yo depanse plis avèk ou.

# KANAL



## KIJAN PWODWI AK SÈVIS OU YO

### DELIVRE BAY KLIYAN AN ?

Kanal yo se pon ki konekte ou ak kliyan ou yo. Yo montre kijan ou fè kliyan yo konnen ou, kijan yo achte nan men ou, epi kijan yo resevwa valè ou pwomèt la.



01

#### KOMINIKASYON

Kijan kliyan yo aprann biznis ou egziste

02

#### DISTRIBISYON

Kijan ou delivre pwodwi oswa sèvis la

03

#### VANT

Kote kliyan yo ka achte : Magazen , anliy ect..

04

#### ÈVIS APRÈ VANT

Kijan kliyan yo jwenn sipò oswa asistans apre yo fin achte.

**RESOUS.**

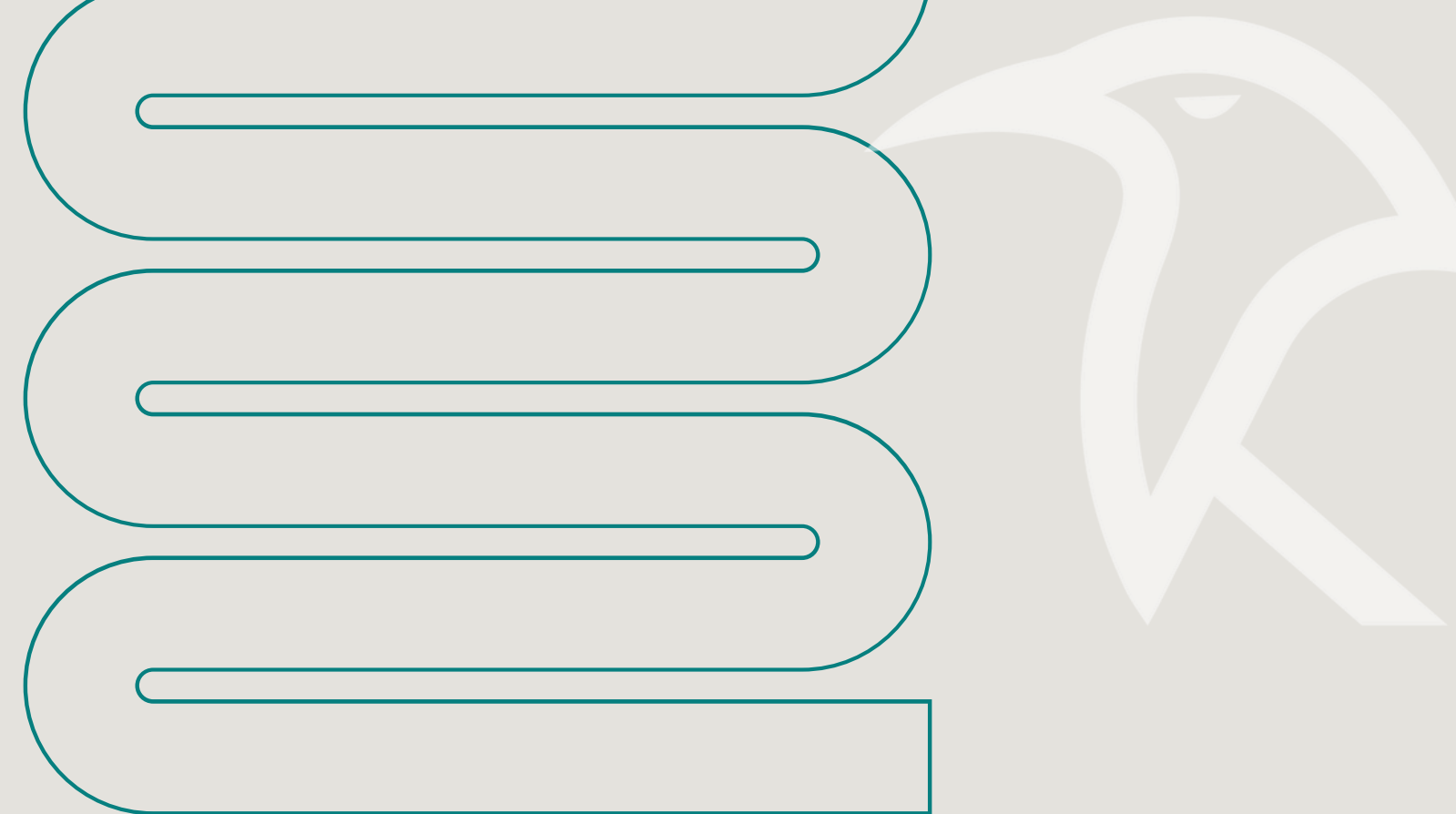
**KLE**



## KI RESOUS ESANSYÈL BIZNIS OU BEZWEN?

**DELIVRE VALÈBAY KLIYAN AN**

Resous kle yo se sa ou bezwen genyen pou kreye valè, rive jwenn kliyan, kenbe relasyon yo, epi fè modèl biznis ou mache.



**01**

### **FIZIK**

Lokal, machin, ekipman, enfrastrikti ki nesesè pou fonksyone.

**02**

### **IMEN**

Moun ki pote konesans, ak eksperyans pou fè biznis la mache.

**03**

### **FINANSYE**

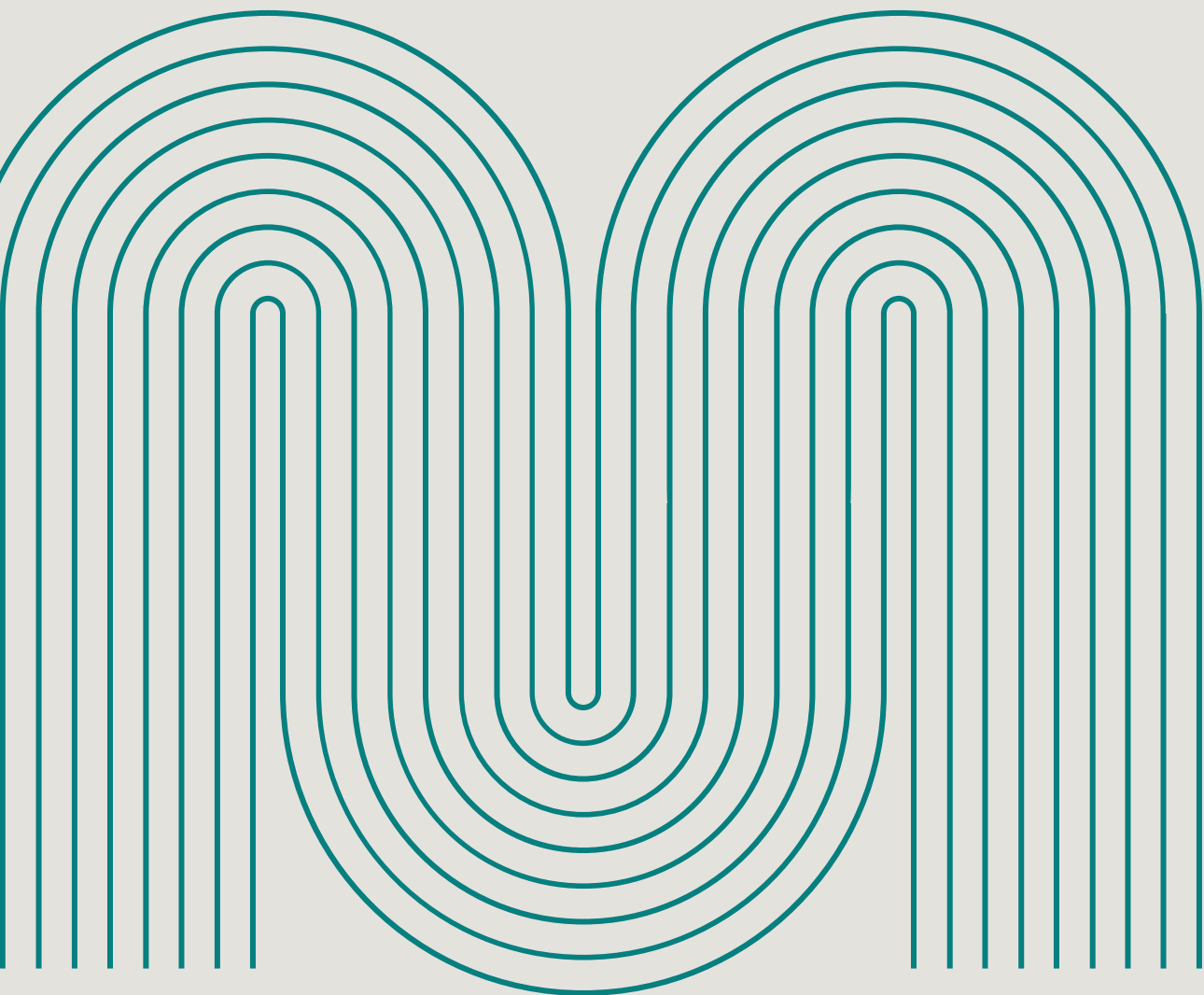
Kredi, kapital, investisman, Resous finansye ki soutni operasyon yo.

**04**

### **ENTELEKTYÈL**

Mak, lisans, konesans espesyal, kontni, oswa relasyon ki bay ou avantaj.

# AKTIVITE KLE



## KI AKTIVITE ESTRATEJIK BIZNIS OU DWE FÈ?

Aktivite kle yo se pi gwo aksyon ou dwe fè regilyèman pou biznis ou ka kreye valè, rive jwenn kliyan, epi soutni modèl ou a. San yo, lòt pati yo pap mache.

## PWODIKSYON

Kreye pwodwi oswa sèvis ou yo. Sa ka fabrike, anrejistre, ekri, oswa prepare tout sa ki nesèsè pou ofri valè a.

## REZOLISYON PWOBLÈM

Bay solisyon dirèk pou bezwen oswa difikilte kliyan yo. Sa ka konsiltasyon, sèvis apre vant, oswa inovasyon kontinyèl.



# PATNÈ KLE

## KIYÈS PATNÈ KLE YO YE?

Patnè kle yo se moun oswa òganizasyon ki ede ou kreye valè, diminye depans, oswa rive jwenn plis kliyan. Pa gen biznis ki mache pou kont li.





**STRIKTI**

**KOU**

**KI PI GWO DEPANS BIZNIS OU GENYEN?**

Estrikti pri a montre tout depans ki nesesè pou fè modèl biznis ou mache: kreye valè, rive jwenn kliyan, ak kenbe operasyon yo.

**DEPANS FIKS**

Sa yo pa chanje, kèlkeswa kantite kliyan ou genyen (egzanp: lwaye, salè pèmanan).

**DEPANS VARYAB**

Sa yo ogmante oswa diminye selon aktivite ou (egzanp: matyè premyè, livrezon).

**EKONOMI ECHÈL**

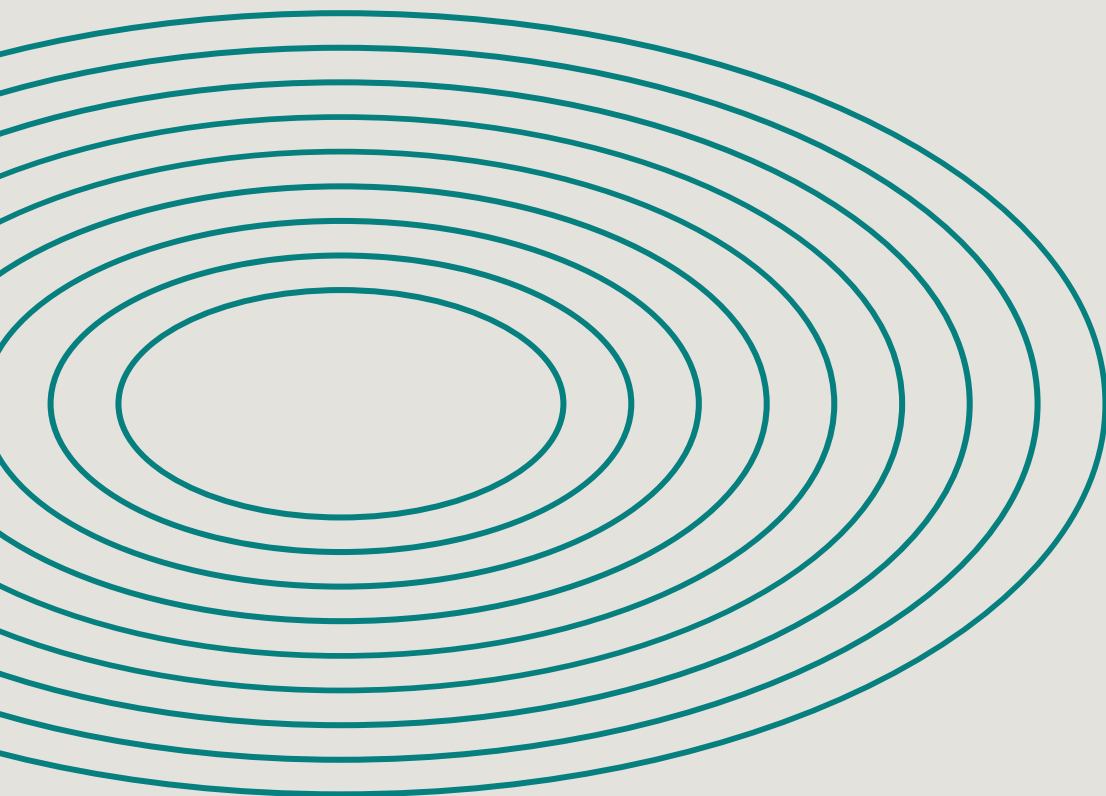
Pi ou pwodui anpil, pi pri inite yo ka bese.

**PRIORITE**

Idantifye ki depans ki pi lou epi wè kijan ou ka optimize yo san ou pa pèdi kalite.

**SOUS**

**REVNI**



**KIJAN BIZNIS OU FÈ LAJAN?**

Sous revni yo se fason biznis ou touche lajan nan men kliyan yo an echanj pou valè ou ofri a. Yo montre ki pwodwi oswa sèvis moun dispoze peye pou yo, epi kijan lajan sa antre nan modèl biznis ou.

**01**

**LAVANT DIRÈK**

Lajan ou touche lè ou vann yon pwodwi oswa yon sèvis yon sèl fwa.

**02**

**ABÒNMAN**

Revni ki soti nan peman regilye (chak mwa oswa chak ane) pou kontni oswa sèvis kontinyèl.

**03**

**PUBLISITE / PATENARYA**

Revni ki soti nan piblisite, patenarya, oswa lisans lòt moun peye pou itilize mak ou.

**DIVÈSIFIKASYON**

Pa depann sou yon sèl sous revni; eseye devlope plizyè fason pou touche pou biznis la ka pi solid.

MIKE BELLOT

# MESI

