

**Réflexion sur
la chaîne de
valeur de
votre produit
ou service**



Identifier d'abord le modèle d'entreprise, puis analyser la chaîne de valeur

Le modèle d'entreprise fournit une vue d'ensemble de la manière dont une entreprise crée, fournit et capture de la valeur.

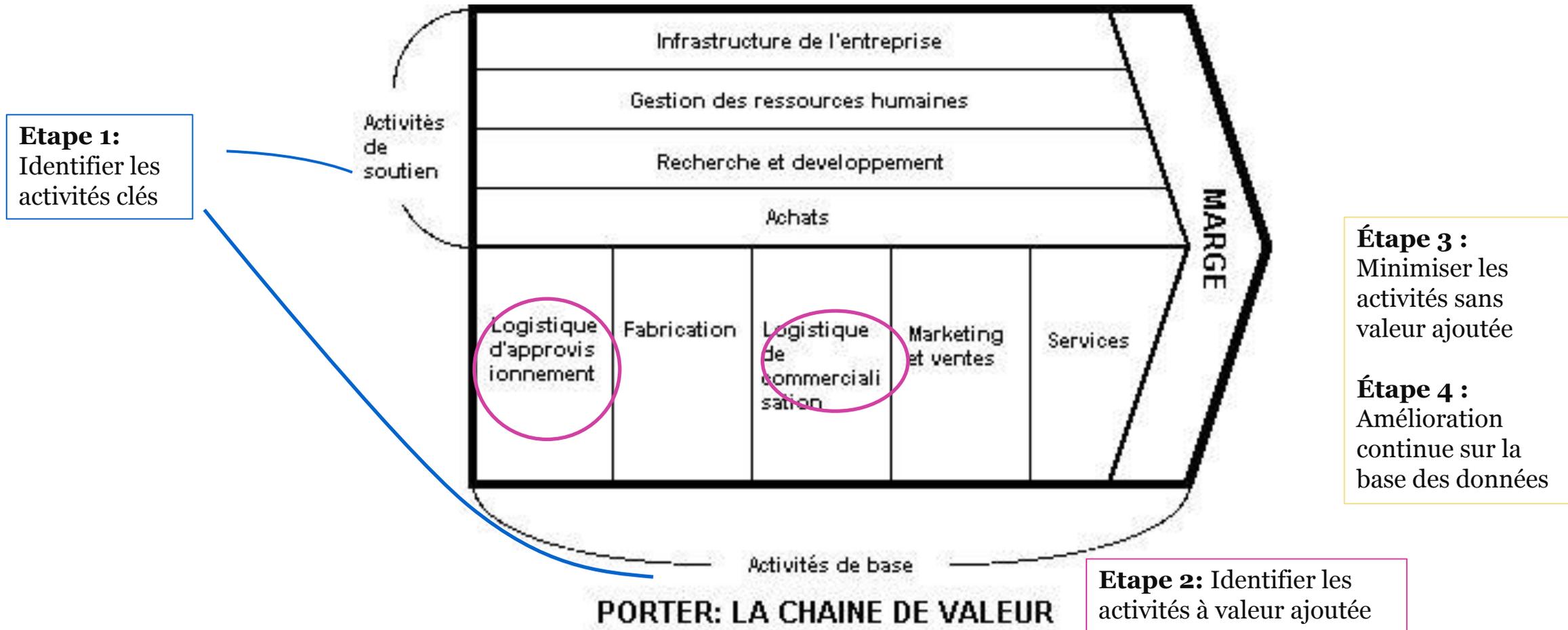


L'analyse de la chaîne de valeur permet aux entreprises d'approfondir les activités et les processus spécifiques impliqués dans l'exécution du modèle d'entreprise.

- Comment obtenir des intrants ?
- Comment engager les fournisseurs et les partenaires ?
- Quelle expertise engager ?
- Comment promouvoir ma solution ?
- Où commercialiser ma solution ?
- Comment fidéliser les clients ?
- ...

Réflexion sur ma chaîne de valeur

La chaîne de valeur est l'enchaînement des activités nécessaires à la fourniture d'un produit ou d'un service aux clients, depuis l'approvisionnement en matières premières jusqu'à la distribution et au service après-vente.



Continuez à innover en posant les bonnes questions !

- Comment multiplier les occasions d'entrer en contact avec votre cible ?
- Comment établir un contact direct avec votre cible ?
- Comment capitaliser sur les partenaires qui servent la même cible ?
- Comment intégrer les changements d'habitudes de votre cible ?
- Quelles propositions de valeur uniques pouvez-vous offrir à vos partenaires clés ?
- Comment adapter votre message aux différentes cibles ?