

# SE DIFFÉRENCIER DANS SA PRATIQUE PROFESSIONNELLE

LE CANEVAS ANNOTABLE

<b>PARTENAIRES CLÉS</b> Quels sont les activités primordiales à la vente de vos services professionnels?  Quels sont les activités primordiales à la réalisation de votre proposition de valeur distinctive?	<b>ACTIVITÉS CLÉS</b> Quels sont les activités primordiales à la vente de vos services professionnels?  Quels sont les activités primordiales à la réalisation de votre proposition de valeur distinctive?	<b>PROPOSITION DE VALEUR PROFESSIONNELLE</b> En quoi offrez-vous un service de plus grande qualité que vos concurrents?  Que pouvez-vous apporter au client par votre expertise? Vos services représente la solution à quel(s) problème(s) pour votre client?	<b>RELATION-CLIENT</b> Comment puis-je atteindre, retenir et accroître ma clientèle? Comment entretenir ma relation avec mes clients?  Stratégie avant-vente: Processus de vente: Stratégie après-vente:	<b>SEGMENTS DE MARCHÉ</b> Décrivez votre clientèle cible. Pour qui créez-vous de la valeur? Qui sont vos clients les plus importants?  Quels sont les besoins et manques ressentis pour chaque segment?
	<b>RESSOURCES CLÉS</b> Quels sont les ressources primordiales à la réalisation de vos activités clés?  Votre proposition de valeur distinctive exige-t-elle de nouvelles ressources?	<b>PROPOSITION DE VALEUR DISTINCTIVE</b> Quel est la valeur ajoutée de votre entreprise pour votre client, au-delà de votre expertise professionnelle?  En quoi est-ce que cela vous différencie des autres professionnels de votre industrie?	<b>CANAUX DE DISTRIBUTION</b> Comment vos clients désirent-ils être rejoint? Comment vos concurrents les rejoignent-ils actuellement?	
<b>STRUCTURE DE COÛTS</b> Quel est le coût d'un unité de vente de chaque produit ou service?  Quelles sont vos principales sources de coûts?  Détaillez vos prévisions budgétaires.		<b>STRUCTURE DE REVENUS</b> Quel est le profit réalisé sur chaque unité vendue? Combien d'unités seront vendues?  Quels sont vos sources de revenus?  Détaillez vos prévisions des ventes.		

# SE DIFFÉRENCIER DANS SA PRATIQUE PROFESSIONNELLE

LE CANEVAS ANNOTABLE

TITRE DU PROJET ÉVALUÉ: .....

DATE: .....

VERSION: .....

PARTENAIRES CLÉS	ACTIVITÉS CLÉS	PROPOSITION DE VALEUR PROFESSIONNELLE	RELATION-CLIENT	SEGMENTS DE MARCHÉ
	RESSOURCES CLÉS	PROPOSITION DE VALEUR DISTINCTIVE	CANAUX DE DISTRIBUTION	
STRUCTURE DE COÛTS			STRUCTURE DE REVENUS	