



Matrice du modèle économique - (Services d'hébergement et de restauration (secteur 72))				
<p>Partenaires clés</p> <p>Le réseau de partenaires et de fournisseurs clés grâce auxquels le modèle économique de l'entreprise fonctionne.</p>	<p>Activités clés</p> <p>Les choses les plus importantes qu'une entreprise doit faire pour que son modèle économique fonctionne.</p>	<p>Proposition de valeur</p> <p>Les combinaisons de produits et services (et autres créateurs de valeur) qui créent de la valeur pour chaque segment de clientèle.</p>	<p>Relations avec les clients</p> <p>Les types de relations établis avec chaque segment de clientèle en fonction des objectifs stratégiques de l'entreprise.</p>	<p>Clients</p> <p>Les différents groupes d'individus ou d'organisations que cible l'entreprise.</p> 
<p>Ressources clés</p> <p>Les actifs les plus importants requis pour faire fonctionner le modèle économique de l'entreprise.</p>		<p>Canaux</p> <p>L'ensemble des canaux qui permettent de faire découvrir les produits et services de l'entreprise, de les vendre et de les distribuer.</p>		
<p>Structure de coûts</p> <p>Les différents types de coûts inhérents au modèle économique de l'entreprise.</p> <p>$C = A \times (Um/A \times CmD)$</p>			<p>Sources de revenus</p> <p>Les types de revenus générés auprès de chaque segment de clientèle.</p> <p>$R = A \times (Um/A \times PmD)$</p> <p><small>MANUEL DE GESTION-RÉFLEXION / CHRISTIAN LATOUR</small></p>	

