

Sept questions pour évaluer votre modèle d'affaires

Les grandes propositions de valeur sont intégrées dans un modèle d'affaires solide. Certaines sont meilleures que d'autres, produisent de meilleurs résultats, sont plus difficiles à copier et surclassent toute concurrence.

Évaluez la force de votre modèle d'affaires en vous donnant une note sur une échelle de 0 à 10.



1- Coût de changement

0 — 1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7 — 8 — 9 — 10

Rien n'empêche mes clients de m'abandonner

Mes clients sont captifs pour plusieurs années



2- Revenus récurrents

0 — 1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7 — 8 — 9 — 10

100% de mes revenus sont de nouvelles transactions

100% de mes ventes entraînent des revenus récurrents



3- Gains vs Dépenses

0 — 1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7 — 8 — 9 — 10

J'engage 100% de mes CMV avant de gagner des revenus

Je gagne 100% de mes revenus avant d'engager des CMV



4- Changement de la structure de coût

0 — 1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7 — 8 — 9 — 10

Ma structure de coût est au moins 30% plus élevée que celle de mes concurrents

Ma structure de coût est au moins 30% inférieure à celle de mes concurrents



5- D'autres font le travail

0 — 1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7 — 8 — 9 — 10

J'engage des coûts pour toute la valeur créée dans mon modèle d'affaires

Toute la valeur créée dans mon modèle d'affaires est créée gratuitement par des tiers



6- Évolutivité

0 — 1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7 — 8 — 9 — 10

L'extension de mon modèle d'affaires requiert des ressources et des efforts importants

Mon modèles d'affaires n'a virtuellement aucune limite



7- Protection contre la concurrence

0 — 1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7 — 8 — 9 — 10

Mon modèle d'affaires n'est pas protégé, je suis vulnérable face à la concurrence

Mon modèle d'affaires est protégé par des barrières importantes et difficiles à surmonter