Chapitre - Avoir une première idée du Business Model (qu’est-ce qu’un BM, quelle utilité)

Business Model : B M

Représentation synthétique des aspects majeurs de l'activité d'une entreprise ou d'une organisation.

Comment définir un business model ?

Un **business model**, appelé également modèle économique ou modèle d'affaires, décrit précisément **comment** votre entreprise va gagner de l'argent. En pratique, cela revient à **définir** ce que vous allez vendre, auprès de quels clients, dans quel but, de quelle manière et pour quel bénéfice.

Quels sont les 4 composants d'un business model ?

La segmentation des clients. La proposition de la valeur. Les canaux d'acquisition et de distribution. La relation client.

Pourquoi définir un business model ?

Le **business model** a pour fonction de décrire la manière dont une entreprise crée de la valeur et assure ainsi sa propre pérennité. C'est la traduction concrète de la “bonne idée” de départ de l'entrepreneur, et de la manière dont il va l'exploiter sur le marché

Quels sont les différents business models ?



**Voici une dizaine d'entre eux.**

1 **Business** Model Vente Privée/Vente Flash. Modèle économique Vente Privée/Vente Flash

* 2 **Business** Model assurance.

3 **Business** Model e-commerce. Modèle d'affaires commerce électronique.

4 **Business** Model MLM/Tupperware. Modèle d'affaires MLM/Tupperware.

* 5 **Business** Model Commission d'apport d'affaires.
* 6 **Business** Model Enchère.

7 **Business** Model Low Cost. Modèle économique à faible coût.

8 **Business** Model Freemium. Modèle d'affaires Freemium.

[9 Business Model Cashback](https://www.1min30.com/definitions-marketing/les-10-types-de-business-model-1287470448#Business_Model_Cashback) Remise en argent du modèle d'affaires

[10 Business Model Affiliation](https://www.1min30.com/definitions-marketing/les-10-types-de-business-model-1287470448#Business_Model_Affiliation) Affiliation au modèle d'affaires

Quels sont les avantages d'un business model ?

Le **Business Model** Canvas est un outil de présentation complet et performant qui permet de prendre connaissance rapidement d'un projet, sans avoir à consulter un document de plusieurs pages. Il peut, dans une certaine mesure, se substituer à un **business** plan par exemple (partie économique notamment).

Quels sont les piliers du business model ?

Il s'articule autour de trois **piliers** : proposition de valeur, architecture de valeur et équation de profit (développés dans les pages suivantes). Une entreprise peut avoir un ou plusieurs **business models**.

Quels sont les nouveaux business models ?

**Les nouveaux business models (NBM) à l'ère digitale**

* Le modèle Freemium : du gratuit au payant à forte valeur ajoutée.
* Le modèle de l'abonnement : payer pour l'accès plutôt que la possession.
* Les modèles data-driven : smart data et objets connectés.