


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

