



<p><b>FOURNISSEURS CLÉS</b></p> <p>Les fournisseurs peuvent être des fournisseurs internes (rôle ou cercle) ou des fournisseurs externes. Indiquer l'offre/contrat de service : activité dans la durée commençant par un verbe à l'infinitif. Par ex. « Générer des opportunités business qualifiées selon les critères fournis par la vente ».</p>	<p><b>PROPOSITION DE VALEUR FOURNISSEUR</b></p> <p>Qu'est-ce que j'attends de mes fournisseurs ? Quelles sont les offres de services sur lesquelles je dois m'appuyer pour faire mon travail ?</p>	<p><b>ACTIVITÉS CLÉS</b></p>	<p><b>PROPOSITION DE VALEUR</b></p> <p>Offre/contrat de service : activité dans la durée commençant par un verbe à l'infinitif. Par ex. : « Rechercher et contracter avec des lieux dans le respect du cahier des charges fourni par le client ».</p>	<p><b>RELATION CLIENT</b></p>	<p><b>SEGMENTS CLIENTS</b></p> <p>Les clients peuvent des clients internes (rôle ou cercle) ou des clients externes</p>
		<p><b>RESSOURCES ET COMPÉTENCES CLÉS</b></p>			<p><b>CANAUX</b></p>
<p><b>STRUCTURE DE COÛTS</b></p>			<p><b>FLUX DE REVENUS</b></p>		