

TRANSFORMER VOTRE BUSINESS MODEL À L'ÈRE DU DIGITAL

2 jours en présentiel (14 heures)

Objectifs pédagogiques

Cette formation permet d'identifier les composantes clefs d'un business model innovant (basé sur le Business Model Canvas), établir les étapes clefs de construction du modèle économique dans une économie digitale. Développer la valeur client.

Population visée

Dirigeant d'entreprise, directeur commercial, responsable des ventes, directeur marketing ou toute personne qui souhaite développer un business model dans une économie numérique.

Pré-requis

Avoir des connaissances business model dans un environnement classique

Méthodes pédagogiques

8 participants maximum, un support de cours est remis pendant le stage. La formation est constituée d'apports théoriques, d'exemples concrets, d'exercices que les pratiques.

Formateur

Formateur consultant expert en transformation digitale

Modalités de validation des acquis

Évaluation des acquis via un questionnaire.
Attestation de fin de stage.

Contenu

Quels business à l'ère digital

- La révolution numérique : du web 1.0 à l'internet des objets
- Les grands principes du digital : désintermédiation, délinéarisation, accessibilité, instantanéité, personnalisation
- Différencier business plan ou business model

Comment créer un business model innovant

- Déterminer une méthodologie
- Phases clefs à envisager

Construire son business model par la connaissance client

- Utiliser la carte d'empathie pour définir le profil client
- Définir sa proposition de valeur
- Tester par l'expérience client

Prototyper son business model par le Business Model Canvas

- Découvrir le business model canvas
- Définir les segments de clientèle
- Représenter sa proposition de valeur
- Déterminer les canaux de distribution
- Choisir les canaux de la relation avec le client
- Lister les flux de revenus
- Identifier les ressources clefs
- Définir les activités clefs
- Envisager les partenariats clefs
- Préparer sa structure de coûts

Typologies de modèles économiques

- Le dégroupage
- Le phénomène de longue traîne
- Les plateformes multi-face
- La gratuité
- Les modèles ouverts

Tester : le développement par la clientèle

- Définir la découverte client
- Analyser la validation client
- Gérer le cycle de vie client

Atelier pratique

- Tout au long de la formation, un atelier pratique permet d'envisager et de construire des business model