

Introduction à l'utilisation du BMC

Mise en pratique

Remplissez le BMC avec vos clients

2 Client

Date

Partenariats clés 	Activités clés 	Propositions de valeur 	Relations avec la clientèle 	Segments de clientèle 
	Ressources clés 		Canaux 	
Structure des coûts 		Sources de revenus 		