

MARKETING

TD 8 – Nouveau modèle économique

Le sujet

- Vous représentez un « Cabinet de conseil » mandaté par l'entreprise que vous étudiez afin de lui proposer un **nouveau modèle économique**
- Grossièrement, un nouveau modèle économique est une **nouvelle façon de gagner de l'argent**
- Bien entendu, votre proposition doit être réaliste, argumentée et **convaincante**

Le modèle économique

- Sur la base de votre idée géniale, n'hésitez pas à **explorer** :
 - **Coté entreprise** :
 - Les activités clés
 - Les partenaires clés
 - Les ressources clés
 - Les coûts de structure
 - **Coté client** :
 - Les segments de clients
 - Les relations clients
 - La distribution
 - Les flux de revenus
 - **Entre les deux** :
 - La proposition de valeur (\approx les produits)
- L'ensemble de ces paramètres constitue le « modèle économique »

Pour vous aider

- Il n'est pas utile d'être exhaustif, c'est **l'intelligence** qui prime
- Vous choisissez votre axe fort. Par **EXEMPLE** la communication ou le plan média (ou le prix ou le produit ou ...)
- Ceci est un **outil extraordinaire** :
 - http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/business_model_canvas_poster.pdf
 - <http://k0811343.files.wordpress.com/2011/02/canvas-34.jpg>
 - http://4.bp.blogspot.com/_NS021FqASSU/SoQDzjibZTI/AAAAAAAAAAGE/rDqyeTwFVgo/s400/Sellaband_Business_Model.png

Consignes

- La première idée est rarement la bonne. **Ecrivez toutes** vos idées et retenez « la meilleure ».
- Dans les groupes où tout le monde a déjà présenté :
 - C'est **le groupe entier** qui s'y colle.
 - Il faut donc prévoir votre **organisation** (un truc bien)
- C'est un sujet très ouvert :
 - Faites preuve de **créativité**
 - Et par conséquent de beaucoup de **rigueur**

Attention

- **Rappel** : un objectif avoué du TD est de devenir un(e) prince(ss) de la présentation
- Vous seriez des **ânes** de négliger : intro, accroche, transitions, exemples, conclusion
- Mettez de **l'intelligence** dans votre exposé, développez, raisonnez.

Bonne chance à tous 😊