



Nos offres – post parcours Innovia

Une offre exclusive aux entrepreneurs innovants

1) Planification stratégique

2) Modèle d'affaires innovant

Préparé par Nathaly Riverin et Anne-Pierre Paquet

2) Modèle d'affaires innovant

Cette offre a été conçue spécifiquement pour les entrepreneurs ayant complété le parcours Innovia. Elle vise à clarifier votre modèle d'affaires actuel, à identifier les forces et les faiblesses et revisiter votre modèle en intégrant un ou des innovations/outils technologiques présentés lors du parcours Innovia.

1. Rencontre préalable et diagnostic initial

Objectif : Comprendre votre modèle d'affaires actuel, vos défis, et vos objectifs stratégiques.

- Une première rencontre avec les dirigeants pour bien expliquer la puissance du BMC.
- Un questionnaire d'évaluation pour identifier les forces et faiblesses de votre modèle.
- Une seconde rencontre pour préciser et analyser le modèle d'affaires actuel.

2. Atelier collaboratif d'une journée

Objectif : Explorer les opportunités offertes par les technologies et l'intelligence artificielle pour renforcer votre modèle d'affaires.

- Analyse des forces et faiblesses : Identifier les points à optimiser et les domaines prêts à accueillir l'innovation.
- Technologies et IA : Présentation d'outils concrets et scénarios d'intégration adaptés à votre entreprise.
- Modèle d'affaires revisité : Co-construction de pistes stratégiques pour intégrer les technologies de manière alignée à vos objectifs d'affaires.

3. Suivi post-atelier et recommandations personnalisées

Objectif : Assurer la mise en œuvre des stratégies élaborées:

- Un rapport détaillé incluant une synthèse des discussions, les opportunités identifiées et les priorités stratégiques.
- Une séance de suivi (1 heure) pour répondre à vos questions et ajuster les actions.

Accompagnement par Rouge Canari			
Options	Contenu	Durée	Investissement
Essentiel	<ul style="list-style-type: none"> • Design du modèle actuel • Identification des enjeux du modèle actuel • Atelier collaboratif avec les dirigeants • Modèle d'affaires innovant 	4 à 6 semaines	7 500 \$
Intermédiaire	<ul style="list-style-type: none"> • Design du modèle actuel • Identification des enjeux du modèle actuel • Audit client et définition des personas • Atelier collaboratif d'une journée avec votre équipe • Modèle d'affaires innovants 	6 à 10 semaines	12 500\$
Avancé	<ul style="list-style-type: none"> • Design du modèle actuel • Identification des enjeux du modèle actuel • Audit client et définition claire des personas • Diagnostic financier • Atelier collaboratif d'une journée • Identification des nouveaux projets • Prévisions financières d'un modèle innovant • Modèle d'affaires innovants et plan d'action avec KPI 	10 à 12 semaines	22 500\$