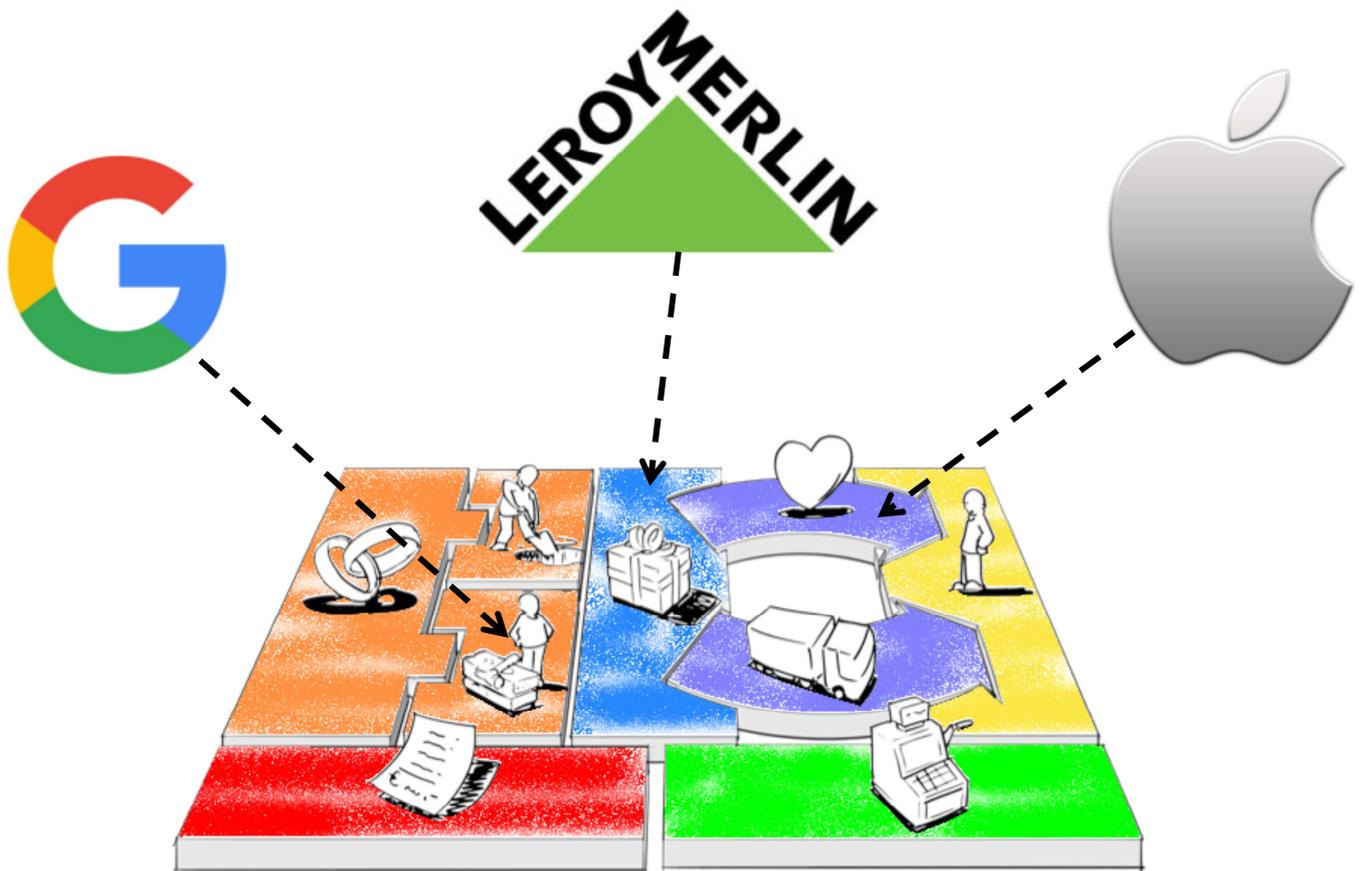


ASIT-BIM

Jeu de groupe 1

Marques et Canvas



Règle du jeu

But du jeu

Des groupes doivent associer des profils de Canvas avec des entreprises.

On forme 6 sous-groupes qui reçoivent chacun une page à partager en 2 « cartes » selon les pointillés. Chaque sous-groupe doit donner sa « seconde carte » initiale (au sous-groupe qui la cherche) et trouver la « seconde carte » qui lui manque (détenue par un autre sous-groupe). Cela se fait en respectant les règles.

Mise en place

On forme des sous-groupes et chacun reçoit une page qu'il coupe en 2 pour former 2 pages. Les sous-groupes ne doivent pas voir les autres cartes, ni la page avec la solution 😊

Lancement du jeu

Chaque personne peut partir à la recherche des cartes ou sous-groupes pour compléter sa paire de cartes et donner sa carte au bon groupe.

Ce qui est interdit

On ne peut pas :

- Montrer ses cartes
- Citer de marque (comme la maque présente sur notre carte)
- Regarder une carte d'un autre sous-groupe avant qu'elle nous soit donnée.
- Reprendre ou rendre une carte donnée
- Mentir ou refuser de répondre quand un sous-groupe nous questionne sur nos cartes
- Courir, crier ou mordre 😊

Fin de partie

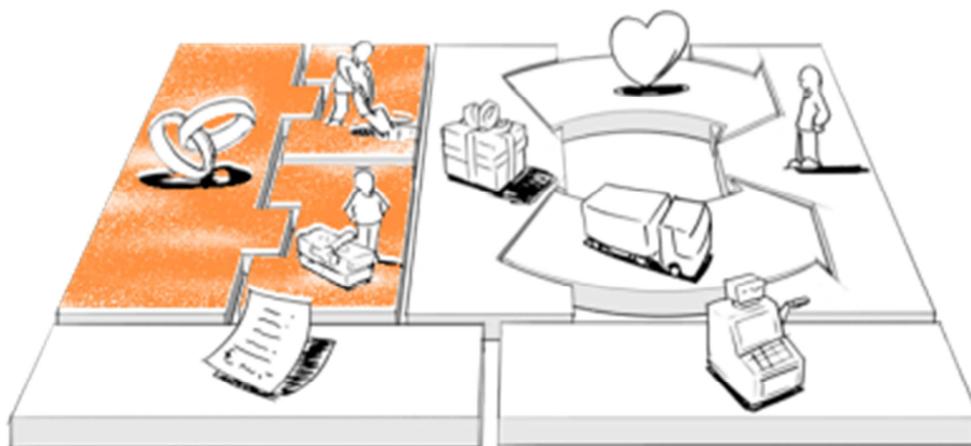
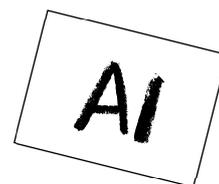
La partie se termine quand toutes les cartes sont associées et donc que tous les groupes ont terminé.

Vainqueurs

Le sous-groupe qui a réuni le plus vite ses 2 cartes correspondantes et a donné la seconde carte de départ au bon groupe gagne la partie.

Première carte

Cette première carte décrit la seconde carte qui vous manque et que vous devez trouver. C'est une spécificité du Business Model Canvas qui correspond à votre carte manquante. Attention, il ne fait pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊



N'achète pas les infrastructures qu'elle met à disposition



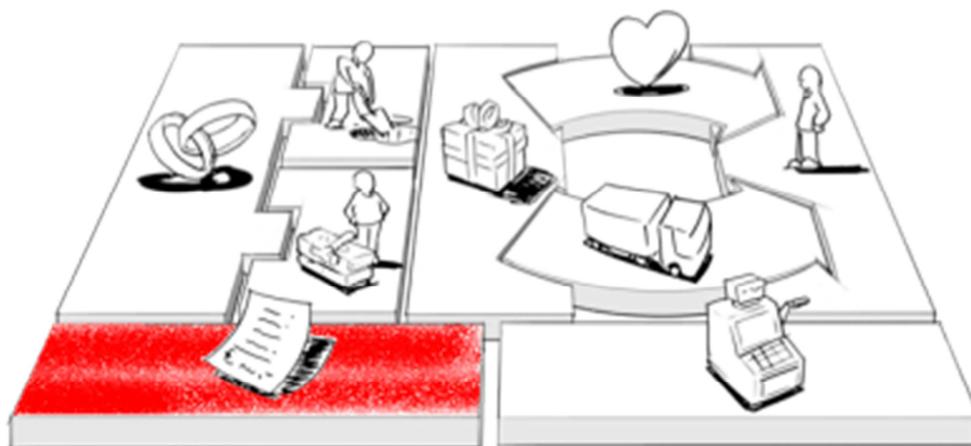
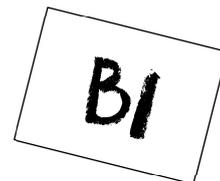
Seconde carte

Vous devez donner cette carte au sous-groupe qui la cherche mais ne vous trompez pas. Le sous-groupe qui cherche cette seconde carte détient la première carte associée. Attention, il ne fait pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊



Première carte

Cette première carte décrit la seconde carte qui vous manque et que vous devez trouver. C'est une spécificité du Business Model Canvas qui correspond à votre carte manquante. Attention, il ne faut pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊



Perd de l'argent lors de la vente de ses machines



Seconde carte

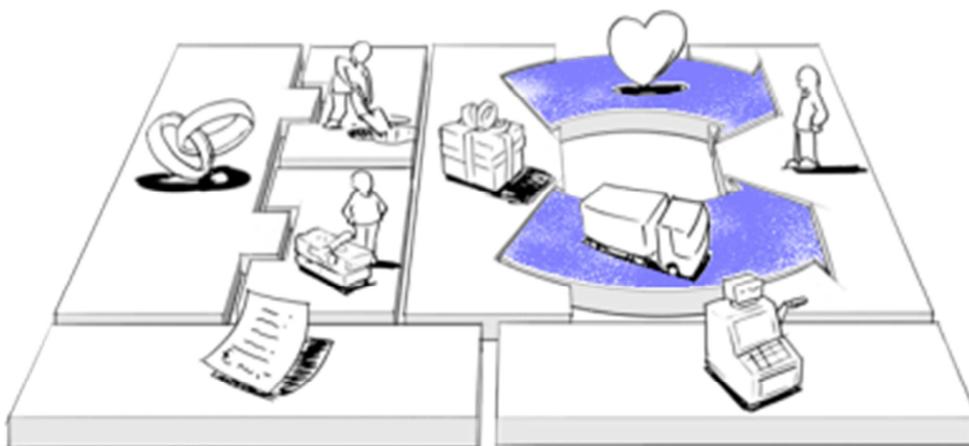
Vous devez donner cette carte au sous-groupe qui la cherche mais ne vous trompez pas. Le sous-groupe qui cherche cette seconde carte détient la première carte associée. Attention, il ne faut pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊



Première carte

Cette première carte décrit la seconde carte qui vous manque et que vous devez trouver. C'est une spécificité du Business Model Canvas qui correspond à votre carte manquante. Attention, il ne fait pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊

D1



Livre un colis le jour-même dans certaines métropoles



Seconde carte

Vous devez donner cette carte au sous-groupe qui la cherche mais ne vous trompez pas. Le sous-groupe qui cherche cette seconde carte détient la première carte associée. Attention, il ne fait pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊

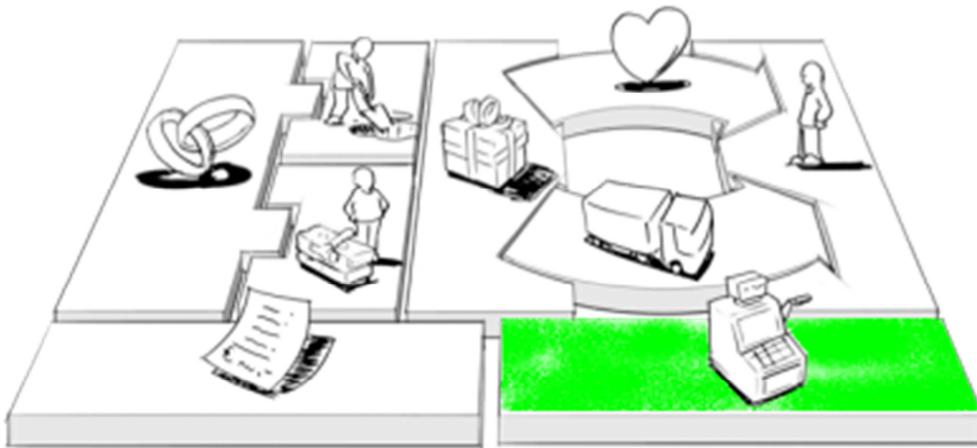
D2



Première carte

Cette première carte décrit la seconde carte qui vous manque et que vous devez trouver. C'est une spécificité du Business Model Canvas qui correspond à votre carte manquante. Attention, il ne faut pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊

E1



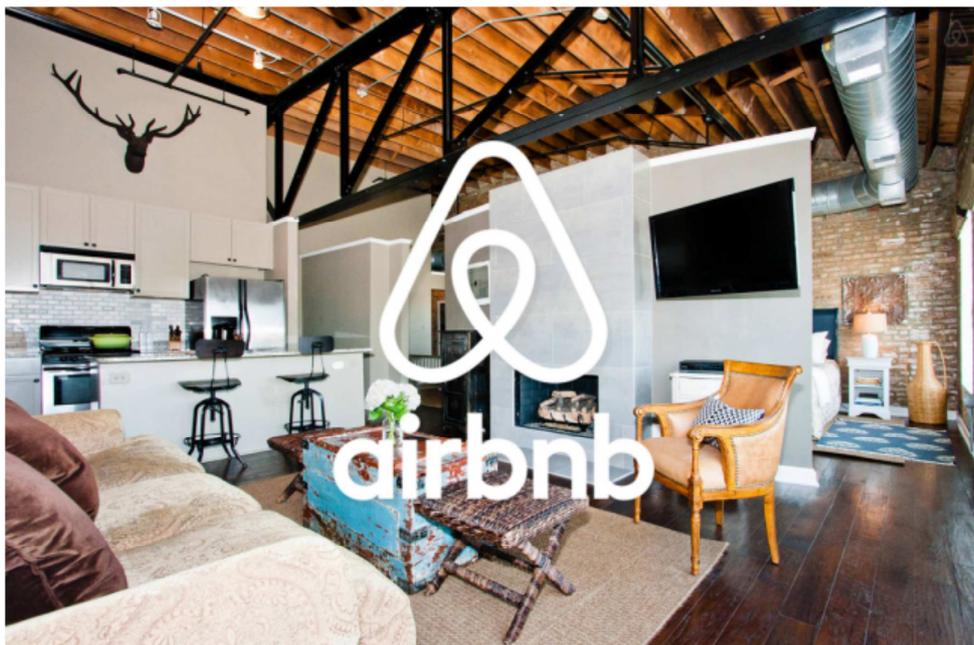
Tarifs très variables et coûts cachés



Seconde carte

Vous devez donner cette carte au sous-groupe qui la cherche mais ne vous trompez pas. Le sous-groupe qui cherche cette seconde carte détient la première carte associée. Attention, il ne faut pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊

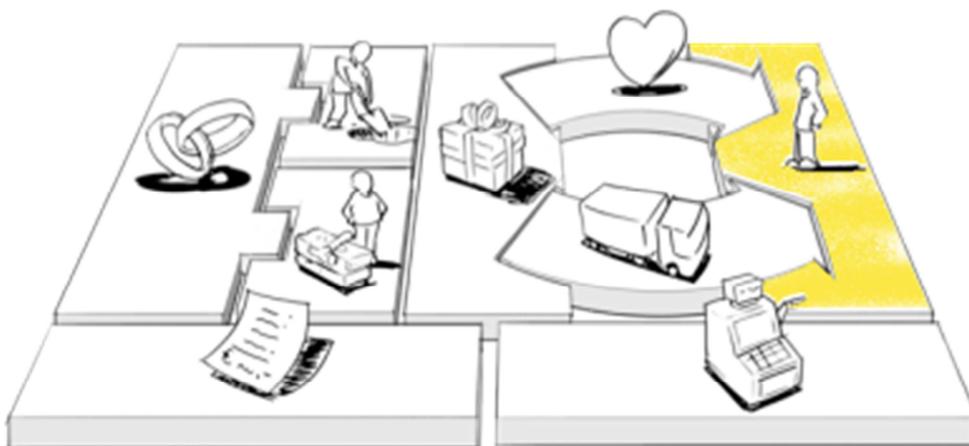
E2



Première carte

Cette première carte décrit la seconde carte qui vous manque et que vous devez trouver. C'est une spécificité du Business Model Canvas qui correspond à votre carte manquante. Attention, il ne fait pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊

F1



Se repose sur les utilisateurs pour son offre



Seconde carte

Vous devez donner cette carte au sous-groupe qui la cherche mais ne vous trompez pas. Le sous-groupe qui cherche cette seconde carte détient la première carte associée. Attention, il ne fait pas montrer ses cartes ou regarder les cartes des autres, il faut dialoguer 😊

F2



Solution (à ne pas regarder 😊)

Voici les duos « Business Model / Entreprise » à recomposer :

A1 – E2 / Entreprise qui n'achète pas les infrastructures qu'elle met à disposition : Airbnb

B1 – A2 / Entreprise qui perd de l'argent pour la mise en place d'un parc de machines : Sony

C1 – D2 / Entreprise qui se base sur une offre innovante : Dyson

D1 – B2 / Entreprise qui livre un colis le jour-même dans certaines métropoles : Amazon

E1 – F2 / Entreprise aux tarifs très variables et aux coûts cachés : EasyJet

F1 – C2 / Entreprise qui se repose sur les utilisateurs pour son offre : Youtube