Business Model Canvas

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Partenaires clés** Investisseurs
* Groupe Jardiland
* Région, État
* Fournisseurs locaux de matériaux (Bois, grille, pot de fleur, copeaux...)
 | *Activités clés** Gestion des matières premières et des fournisseurs
* Livraison dans les espaces de distribution
* Livraison aux particuliers
* Marketing
 | *Offre (proposition de valeur)** Prix attractif
* Écologique
* Économie d’eau
* Gain d’espace
* Possibilité de manger « fait-maison » sans extérieur
* Aspect décoratif
* Autonomie du système
* Prise en main simple et rapide
* Production artisanale 100 % française
* Garantie de certains composants
 | *Relation client** Service après-vente réactif
* Communication via les réseaux sociaux
 | *Segments de clientèle** Le particulier ayant peu d’espace à disposition et souhaitant cultiver
* Le particulier voulant ajouter de la verdure à son intérieur dans un but décoratif ou rafraîchissant
* Le particulier en quête d’économie (eau, aliments, argent…)
 |
| *Ressources clés** Main d ‘œuvre
* Matières premières
* Entrepôts
 | *Canaux de distribution** Jardiland unique point de vente réel
* Site internet
* Réseaux sociaux (Instagram, YouTube.)
 |
| *Structure des coûts*  💲💸* Matières premières
* Publicité
* Partenariats
* Service après-vente
* Main d’œuvre
* Transport/distribution
 | *Sources de revenus** Partenariat Jardiland + pourcentage à la vente
* Ventes en ligne
* Subventions
 |
| *Impact environnemental et social* * Transports
* Traitement du bois
* Utilisation d’énergie
 | *Impact environnemental et social* 🌎 * Écologique
* Produit « maison »
* Économie d’eau, d’argent
* Produit en France
 |

Top of Form