/ Top of Form

*Nom de l’entreprise :*

ÉDUC’TRI

*Date:*

25/09/2022

Business Model Canvas

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Partenaires clés*Qui sont vos partenaires clés ?Qui sont vos fournisseurs clés ?Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?* Entreprises de distribution et stockage
* Constructeur/ fournisseur du produit
* Partenaires clés : conseils régionaux et collectivités locales souhaitant sensibiliser leurs jeunes citoyens sur l’écologie
 | *Activités clés*Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l’offre ? (logistique, marketing, production…)Quel lien avec les canaux de distribution ?Quel lien avec la relation client ?Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?* Logistique
* Communication
* Explication et accompagnement du produit
 | *Offre (proposition de valeur)*Quelle proposition de valeur pour les clients ?Quelles solutions concrètes l’offre apporte-t-elle aux clients ?Quelles solutions l’offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ?Quelle réponse l’offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?* Sensibilisation au tri sélectif et apprentissage auprès des enfants
* Approfondir l’éducation environnementale et améliorer la gestion des déchets sur le long terme
* Possibilité de toucher un vaste public en éduquant qu’une minorité de celui-ci. Ensuite les enfants éduqueront leurs parents
 | *Relation client*Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l’entreprise ?Lister les types de relations client.Comment la relation client s’intègre-t-elle au reste du modèle économique ?Quel en est le coût ?* Via un intervenant puis à distance grâce à un service client
* Possibilité d’intervention pour réparation
 | *Segments de clientèle*Quels sont les segments de clientèle cibles ?Pour qui crée-t-on de la valeur ?* Écoles publiques
* Écoles privées
* Centres aérés
* Villes / départements
* Création de valeurs pour les collectivités locales qui n’auront plus à se soucier si les déchets alimentaires sont triés convenablement
 |
| *Ressources clés*Quelles ressources clés la production de l’offre requiert-elle ?Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?* Intervenants
* Matériel informatique et personnel pour la communication et le contact
* Moyen de locomotion peu couteux dans son fonctionnement
 | *Canaux de distribution*A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ?Comment les différents canaux s’intègrent-ils ?Quel est le canal privilégié ?Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?* Distribution via un petit véhicule (électrique de préférence), pas besoin de gros transports
 |
| *Structure des coûts*Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ?Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?* Construction du produit
* Acheminement
* Intervenants et service client
* Matières les plus couteuses pour la fabrication du système : les semis-conducteurs nécessaires au fonctionnement du système électronique
 | *Sources de revenus*Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ?Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?* Achat ou location du produit par les clients
 |

 Top of Form