Top of Form

*Nom de l’entreprise :*

Electro-Tech

*Date:*

27/09/2021



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 ?* Paiement en ligne
* Logistique, entrepôt, transport
* Fournisseurs de matières premières
* Service de livraison
* Site internet tierces pour la vente en ligne
 | *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 ?* Marketing
* Chaine de production
* Logistique (stockage + livraison)
 | *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 ?* Rameur qui permet de récupérer l’énergie produite par les sportifs
* Évolution possible sur d’autres machines (adaptativité)

  | *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 ?* Relation de fidélité avec les salles de sport
* Service de SAV
 | *Segments de clientèle*Quels sont les segments de clientèle cibles ?Pour qui crée-t-on de la valeur ?* Les salles de sports souhaitant proposer une alternative écologique à leurs usagers
* Particuliers sportifs souhaitant produire une part de l’électricité eux-mêmes
 |
| *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 ?* Composants électroniques
* Pièces mécaniques
* Humaines : Production et commerce principalement
 | *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 ?* Vente en ligne
 |
| *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 ?* Marketing
* Logistique
* RH
* Matières premières
* Assurances
* Infrastructure informatique
 | *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 ?* Paiement en ligne (CB, Virement, Prélèvement)
* Revenu sur les ventes
* Prix de vente HT : 1500€
* Prix de vente TTC : 1800€
 |

 Top of Form