

Business Model Canvas

<p>Partenaires clés</p> <p>VEOLIA Régions, départements Total Energie</p> <p>Fournisseurs</p> <p>MotorsElec (Alterneurs) Veolia (Bois) Smalley (Ressorts) Axon Cable (Fils électriques)</p> <p>Structure de coût</p>	<p>Activités clés</p> <p>Conception Fabrication Production Marketing</p> <p>Canaux de distribution</p> <p>Entreprise d'installation des dalles</p> <p>Ressources clés</p> <p>Matériaux recyclés Dispositif électronique des dalles Recouvrement des dalles</p> <p>Ressources humaines</p>	<p>Proposition de valeur</p> <p>Réduction de la facture d'électricité</p> <p>Indépendance énergétique</p> <p>Engagement écologique</p>	<p>Relation client</p> <p>Relation de confiance avec les clients</p> <p>Fidélité du client</p> <p>Entretien des dalles régulier (Contrôle une fois tous les deux ans)</p> <p>Création d'un réseau client</p> <p>CANAUX DE DISTRIBUTION</p> <p>Boutiques en ligne Livraison et pose intermédiaire</p> <p>Performance avec marques et évènements</p> <p>Partenariats avec les entreprises de décorations</p>	<p>Public</p> <p>HLM Résidences Universitaires Financé par les régions et l'Etat</p> <p>Privé</p> <p>Bailleurs Propriétaires de parcs locatifs</p>
<p>Matériel</p> <p>Alternateurs (la plus grosse dépense) Bois Ressorts Fil électriques</p>	<p>Main d'œuvre et services</p> <p>Electricien Ouvrier Qualifié Locaux Transport</p> <p>Source de revenus</p> <p>Les clients (bailleurs et promoteurs) paient au m² pour obtenir les dalles dans leur infrastructure. Bénéfice sur la production d'une dalle = 66 € (Marge de 25% sur une dalle) Prévoir régulièrement un budget (main d'oeuvre +transport) pour le contrôle des dalles installées.</p>			