

Nom de l'entreprise :
Poly'Tager

Top of Form

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 ? <ul style="list-style-type: none">● Fournisseurs de bacs● Fournisseurs de terre● Producteurs de semences locaux	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 ? <ul style="list-style-type: none">● Logistique● Marketing● S.A.V.	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 ? <ul style="list-style-type: none">● Production locale et bio● Livraison clé en main● Customisation	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 ? <ul style="list-style-type: none">● Site internet● Équipe de support● Réseaux sociaux	Segments de clientèle Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ? <ul style="list-style-type: none">● Cadres dynamiques● Personnes à mobilité réduite● Familles
	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 ? <ul style="list-style-type: none">● Entrepôt● Ressources humaines● Matières locales		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 ? <ul style="list-style-type: none">● Livraison clef en main	
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 ? <ul style="list-style-type: none">● Infrastructures informatiques● Masse salariale● Infrastructure physique (entrepôts)● Coût matières premières		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 ? <ul style="list-style-type: none">● Ventes et services abonnements● Sponsor		

