

Business Model Canvas

<p>Partenaires clés Qui sont vos partenaires clés ? Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ? Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promoteurs immobiliers <p>⇒ Visibilité</p>	<p>Activités clés Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (logistique, marketing, production...) Quel lien avec les canaux de distribution ? Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stockage ⇒ Entrepôt • Production ⇒ France, Usine • Livraison 	<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volet automatique • Réduire les coûts d'électricité/énergie • Sur mesure 	<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Service après-vente 	<p>Segments de clientèle Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Particuliers • Ecoles • Entreprises
	<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Matériaux ⇒ Laine de bois et aluminium • Transport (de l'usine à un entrepôt puis chez le client ou de l'usine chez le client) ⇒ Camions, camionnettes 		<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Site internet • Showroom • Salons de l'habitat 	
<p>Structure des coûts Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salaires • Coûts de production ⇒ ≈ 350/400 € par volet • Coûts de livraison ⇒ ≈ 10/50 € par livraison • Stockage entrepôt ⇒ 300 m² pour 35900 € par an 		<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paiement en plusieurs fois • Maintenance des installations 		