

1 – Les segments clients

Nos clients seront les entreprises publiques et privées. Les utilisateurs seront les employés des entreprises.

2 – Votre offre / La proposition de valeur

Notre produit va permettre aux clients de réduire leur empreinte carbone, effectuant un geste écologique sans aucun effort. Les entreprises feront également baisser les taxes écologiques imposées par l'État. A la différence de nos concurrents, nous serons plus "écologiques", en effet lilomail s'occupe uniquement des pièces jointes tandis que notre produit s'occupera de tous les mails. De surcroît, cleanfox, un autre concurrent, permettant de nettoyer sa boîte mail n'est pas fait quotidiennement et ne permet pas de sauvegarder certains mails. Nous proposerons nos services à 69.99 € par personne et par an

3 – Les Canaux

La certification donnée par l'État va grandement nous aider à nous faire connaître. Le principe du bouches à oreilles entre entreprises et écoles sera également un très grand moyen de communication. Nous pouvons également utiliser les publicités via les réseaux sociaux et internet pour propager. Nous devons donc mettre en place un gros budget pour le marketing, la communication et le référencement de recherche google.

4 – Relations clients

Le fait que La Boîte Verte ait le même fonctionnement qu'une boîte mail traditionnelle nous permet de faciliter l'acquisition de nouveaux clients. En effet, les habitudes de ceux-ci ne seront pas perturbées. De plus, en ajoutant un certificat écologique à l'entreprise demandeuse, cette dernière sera plus encline à inviter de nouveaux clients. Ces derniers baseront leur choix sur leur empreinte écologique. Enfin, la baisse des taxes écologiques imposées par l'état est également un argument pour rejoindre La Boite Verte.

5 – Les revenus

Les entreprises payent pour nos services, ainsi nous aurons des rentrées d'argent de manière fixe. Les clients payeront au début du forfait. Le prix variera selon le type d'entreprise (TPE, PME). Nous estimons que si notre produit se vend bien les premières années, nous étendrons nos services aux écoles et aux universités, étant une très bonne source de publicité. Ces derniers payeront également, mais un forfait plus faible leurs sera attribués.

6 – Les ressources clés

Au niveau du matériel, l'unique objet utile est un ordinateur. Il faudra obtenir des brevets ou certificats écologique et cyber-sécuritaire. Il faudrait prévoir également l'emplacement d'un data center pour notre logiciel. Les moyens humains seront proportionnels aux nombres de clients, notre nombre de programmeurs, de commerciaux et d'experts en communication pourrait donc augmenter.

7 – Les activités clés

Notre produit est un site internet, disponible également en application. Nous avons donc besoin d'obtenir une place de marché. Notre activité clef sera de vendre notre produit à un maximum de clients. Pour ce faire, des commerciaux, des courtiers internet et un centre logistique seront nécessaire.

8 – Partenaires clés

Nos partenaires clés sont l'état et le ministère de la transition écologique, ils nous permettront de posséder une certification, contrairement à nos autres concurrents. Ainsi nos clients obtiendront un signe distinctif qui prouvera leur combat pour l'écologie. De plus, les clients déjà présents pourront nous permettre grâce au bouches à oreilles d'obtenir plus facilement de nouveaux demandeurs.

9 – Structures de coûts

Nos coûts fixes seront les assurances, des espaces dans les data centers, les locaux de l'entreprise, les logiciels de programmation, les employés, la publicité.

Nous avons estimé le prix de nos charges fixes :

Locaux / matériels/ stockage DC : 20000 €

Assurances : 2000€

Salaires : $2300 * 7 * 12 + 50000 = 243\ 200€$

Nous nous versons un smic chacun mais nous proposons un salaire plus conséquent pour notre expert en cybersécurité et en informatique.

Certification écologique : 18 112 €

Publicité : 2000€

Total coût fixe : 285 312 € / an

Nous nos coûts variables. Les seuls que nous pourrions envisager sont les coûts de développement pour d'éventuels maintenance ou mis à jour.



Ressources
clefs :

Ordinateurs

Brevets ou
certifications
écologique et
cyber-
s@taire

Emplacements
d'un data
center

Programmeurs

Commerciaux

Experts en
communication



Activités clefs :

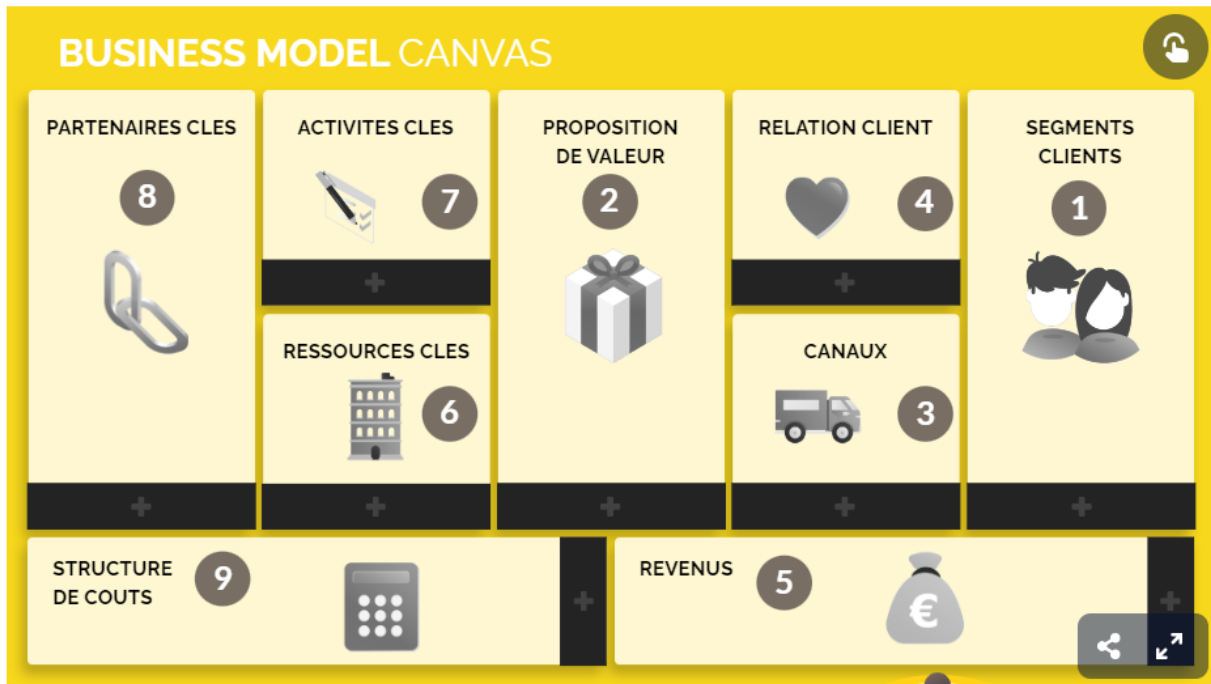
Site internet

Application

Vendre notre
produit à un
maximum de
clients

Pour ce faire,
des
commerciaux,
courtiers
internet et un
centre
logistique
seront
nécessaire





Segment client :

- Entreprise publique
- Entreprise privée
- Ecole
- Université

Les utilisateurs seront les employés et les étudiants

Proposition de valeur :

- Réduire son empreinte carbone
- Baisse des taxes imposées par l'état
- Contrairement à nos concurrents, nous supprimons tous les mails et ce, de manière quotient





Ressources clefs :



Ordinateurs

Certifications
écologique et
cyber-
sécuritaire

Programmeurs

3-Canaux :



La certification
écologique

Bouche à
oreilles

Réseaux sociaux

9-Structure et coûts :



Développement, mise à jour, maintenance

Assurances

Locaux pour l'entreprise

Logiciels de programmation

Salaires

5-Revenus :



Forfaits pour les clients au début
de l'installation

Prix variable en fonction de
l'entreprise (publique, privées, TPE,
PME)