

## Business Model Canvas

<b>Partenaires clés</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• El Market</li><li>• Bars : Arena bar</li><li>• Une usine de sidérurgie et d'assemblage pour la fabrication de la carcasse</li><li>• Main d'œuvre ou service partenaire pour l'installation</li><li>• Fabricants de cigarettes</li></ul>	<b>Activités clés</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing et sensibilisation sur le DD</li><li>• Enrichissement du nombre de partenaires</li><li>• Disposition stratégique des poubelles</li><li>• Bonne ergonomie des poubelles</li></ul>	<b>Offre (proposition de valeur)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Client</li><li>• <u>Objectifs</u> :</li><li>• Ecologiques =&gt; Rentrer dans une démarche environnementale en luttant contre la pollution</li><li>• Economiques =&gt; Gagner du temps à nettoyer les rues</li><li>• Bien-être =&gt; Avoir des rues propres en permanence</li><li>• Sociaux =&gt; aide financière</li><li>• Utilisateurs</li><li>• Réaliser une action citoyenne pour lutter contre la pollution, et donc améliorer ses conditions de vie</li><li>• Obtenir des récompenses financières</li><li>• Educatifs =&gt; apprendre à jeter dans les poubelles</li></ul>	<b>Relation client</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Le client direct attend de l'entreprise un service après-vente de qualité (en cas de problèmes technique)</li></ul>	<b>Segments de clientèle</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les métropoles et communes cherchant à dépolluer leur ville</li><li>• Les bars et commerces qui souhaitent attirer de la clientèle et fidéliser par un programme de points</li></ul>
	<b>Ressources clés</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les partenaires</li><li>• Production : (Matières 1<sup>ères</sup> , Caméra, Balance, Main d'œuvre, etc)</li><li>• E-Commerce : développement d'un site web</li><li>• Installation : Main d'œuvre ou service partenaire</li></ul>		<b>Canaux de distribution</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• E-Commerce (via le site Web) et force de vente (en démarchant les clients)</li><li>• Bouche à oreille entre les différents clients</li><li>• Commerciaux</li><li>• Salons du DD</li></ul>	
<b>Structure des coûts</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les dépenses les plus importantes sont la fabrication du contenant en acier et l'assemblage, ainsi que la partie électronique qui permettra d'interagir avec la poubelle (système embarqué)</li><li>• Le compacteur sera la ressource la plus coûteuse de notre produit</li><li>• Cout liés a l'ingénierie du système</li></ul>			<b>Sources de revenus</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vente et pose de la poubelle</li><li>• Financement par des Fabricants de cigarettes (dans le cadre de leur RSE)</li><li>• Revenues liées à la pub crée pour les entreprises</li><li>• </li></ul>	