

## Business Model Canvas

<b>Partenaires clés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les particuliers utilisateurs</li> <li>• Gouvernement, collectivités locales</li> <li>• Incubateur d'entreprises</li> <li>• Investisseurs privés</li> <li>• Apports: des subventions, des produits, de la visibilité et des conseils.</li> </ul>	<b>Activités clés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en relation de particuliers (Gestion d'un service en ligne)</li> <li>• Informer les utilisateurs en vue d'une distribution en main propre.</li> <li>• Coûts : (entretien d'un serveur, personnels)</li> <li>• Revenus : (Commissions, publicités)</li> </ul>	<b>Offre (proposition de valeur)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produits locaux</li> <li>• Publication de recettes et de conseils collaboratifs</li> <li>• Vendeurs: vendre leurs excès de production</li> <li>• Acheteurs: manger mieux, près de chez eux</li> </ul>	<b>Relation client</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Communauté, libre-service sur le site avec un support pour être mis en relation</li> </ul>	<b>Segments de clientèle</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendeurs : jardiniers amateurs ou confirmés</li> <li>• Acheteur : toute personne ayant une fibre écologique et n'ayant pas la possibilité de produire soi-même</li> <li>• Valorisation des excès de production des vendeurs.</li> </ul>
	<b>Ressources clés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Serveurs et personnels.</li> </ul>		<b>Canaux de distribution</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribution en main propre</li> </ul>	

***Structure des coûts***

- Personnels
- Serveurs
- Publicités
- Publication sur Playstore/Appstore

***Sources de revenus***

- Payer pour trouver plus facilement quelqu'un dans leur zone, prêt à acheter ou vendre des produits.
  - Panier moyen de 5€.
  - Paiement par carte bancaire
  - Répartition des revenus :  
10% revenus publicitaires/ 90 % Commissions sur les ventes
-