

Business Model Canvas

Bottom of Form

| | | | | |
|---|---|--|--|--|
| <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Subvention : région Haut-de-France pour projet innovant (15000€) ● EpE (Entreprise pour l'Environnement) : Prix Lauréat 1000 à 10000€ pour les gagnants + Partenariat possible ● - PUM : fournisseur matériaux plomberie/ construction ● - Powerturbine : fournisseur turbine et matériels associés | <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Au début : petite entreprise -> transport local de l'entreprise vers les clients ● Marketing : publication réseau sociaux, portes ouvertes, chez les fournisseurs : flyers ... ● Pas de production juste de l'assemblage | <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"> ● Solution économique + écologique (source d'énergie verte) ● Avantage client/solutions pour les segments : <ul style="list-style-type: none"> - particuliers : réduction de la facture d'électricité - architecte + maître d'ouvrage : atout de vente pour les nouveaux bâtiments | <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"> - syndicat + professionnels : communication + site web (prendre rdv avec un conseiller pour une demande d'informations, de devis ...) | <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"> ● Segments : <ul style="list-style-type: none"> - particuliers (syndicat => habitants, propriétaires) - professionnels (architectes, professionnels de l'immobilier) |
| | <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"> ● Pièces à assembler ● Professionnel plomberie pour la pose | | <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"> ● L'entreprise livre et pose le produit lorsque celui-ci est commandé et fabriqué ● Perspective d'évolution : ouvrir une agence puis un réseau d'agences | |

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 ?

- Marketing (flyers : 5000 -> 57€)
- Matériaux à assembler (turbine 1800€, générateur à aimant 400€, câbles, canalisation -> 4000€)
- Electricité locaux : 250€/mois + prix locaux (loyer : 14€/m² x50 = 700€)
- Salaire des professionnels (1800€x4 (2 équipes de 2) + 2000€ 1 conseiller, patron = 3000€/mois)
- Transport (matériaux (offert, merci les partenariats) + pose : 400€/mois en essence pour 1 équipe x 2 = 800€/mois)

TOTAL :

226 807€/mois

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 ?

- Subvention (15000€)
- Prix Lauréat (1000€-10000€)
- Partenariats (réduction ? -> prix au gros)
- Rdv des clients avec les conseillers -> 15€ de l'heure : 1800€/mois
- Installation (30000€/chantiers = matériaux + main d'œuvre) -> avec 8 chantiers par mois (1 par équipe par semaine) : 240 000€/mois*
**avec une réduction de 30€/mois sur les factures d'électricité, pour un immeuble de 30 foyers, l'investissement par habitants serait rentabilisé en 3 ans*

TOTAL :

Fixe : 241 800€/mois

+ subventions

Top of Form