

# Business Model Canvas

<p><b>Partenaires clés</b>          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"> <li>• Surface Marchande</li> <li>• Hébergeur de site</li> <li>• Réseaux sociaux</li> </ul>	<p><b>Activités clés</b>          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"> <li>• Management Communauté</li> <li>• Management du site</li> <li>• Trouver des partenariats avec les surfaces marchandes</li> </ul>	<p><b>Offre (proposition de valeur)</b>          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"> <li>• Récupérateur d'eaux grises simple</li> <li>• Réduire son utilisation de ressources naturelles</li> <li>• Économiser de l'argent</li> </ul>	<p><b>Relation client</b>          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"> <li>• Libre-Service grâce au site</li> <li>• SAV</li> <li>• Guide d'utilisation (vidéos + manuel)</li> <li>• Réseaux Sociaux</li> </ul>	<p><b>Segments de clientèle</b>          Quels sont les segments de clientèle cibles ?          Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Foyers à revenu modéré</li> <li>• Clients soucieux de l'environnement</li> <li>• Personne en déplacement</li> </ul>
	<p><b>Ressources clés</b>          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"> <li>• Accès Internet / Ordinateur</li> <li>• Circuit d'eau chez le client</li> </ul>		<p><b>Canaux de distribution</b>          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"> <li>• Site</li> <li>• Publicités</li> </ul>	

### ***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 ?

- Hébergeur de sites
- Bons d'achats / Réductions chez nos partenaires

### ***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 ?

- Crowd-Funding