Key Partners

Fabricants de boitiers de commandes électroniques (fournisseur)
Ces boitiers seront sur chaque chauffages, ils devront posséder une carte électronique avec un module émetteur Bluetooth, un module Zigbee, un microcontrôleur PIC et un interrupteur.

Fabricants de boitiers centralisés électroniques (fournisseur)
Ils devront posséder une carte électronique avec un module WiFi, un module Zigbee, un microcontrôleur PIC et une alimentation pile.

Fabricants de bracelets Bluetooth (fournisseur)
Ces bracelets permettront la détection des utilisateurs dans les pièces par les boitiers de commandes grâce à la technologie Bluetooth.

Enseignes de distributions (partenaire)
Principalement dans le secteur du bricolage (ex Leroy Merlin, Castorama, Amazon, etc.).

Key Activities

Développement du logiciel du thermostat
Nous intégrerons les programmes et logiciels que nous auront développés dans les cartes électroniques.

Développement de l'interface de connexion au thermostat
Cette interface accessible via internet sous la forme d'une application mobile sera dédiée aux usagers, pour l'utilisation quotidienne du produit.

Assemblage, emballage
Nous redistribuerons les composants sous forme de packs avec le logiciel installé.

Marketing
Afin de nous faire connaitre, nous devrons créer une campagne publicitaire de préférence sur internet afin de cibler un public précis (via google Ads par exemple).

Key Resources

Intelligence artificielle
C'est la principale ressource qui fait de notre produit un thermostat différent des concurrents

Value Propositions

Réduction de consommation d'énergie
Les usagers feront des économies considérales sur la consommation d'électricité.

Confort quotidien
L'usager n'a rien à faire une fois l'installation faite, tout est automatique grâce au Machine Learning.

Démarche éco-responsable
Moins de consommation d'énergie = diminution de l'empreinte carbone

Customer Relationships

Service après-vente
Il est important de garder contact avec nos client, et de rester disponibles et réactifs en cas de besoins après la vente.

Devis
Nous pourrons proposer des devis pour les gros projets, principalement pour les entreprises.

Channels

Grandes enseignes
Nous pourrons exposer nos produits dans les rayons de nos grandes enseignes partenaires.

Entreprises de e-commerce
Aujourd'hui ces entreprises (ex Amazon, Cdiscount, etc.) en ligne ont une part de marché équivalente voire supérieure aux enseignes de grande distribution.

Site internet Thermotech
Il est indispensable de posséder notre propre site internet sur lequel nous présenterons et mettrons en vente nos produits.
L'hébergement sera de faible coût, par une entreprise extérieure.

Customer Segments

Particuliers
Propriétaires de logements, familles, retraités, etc.

Entreprises
Clientèle plus vaste, pour des plus grandes surfaces comme des locaux professionnels.

Cost Structure

Employés
7 salaires de cadres (environ 30000 €/mois).
Recrutement éventuel par la suite lorsque les ventes augmenteront.

Locaux
De petits locaux (pas besoin de plus) équipés : 1 bureau par pôle soit 4 + une pièce commune et une zone de stockage (170€ par pièce, soit environ 1000 €/mois)

Marketing
Budget pour la publicité, élevé lors du lancement des ventes (Google Ads : 1€ par clic).

Fournisseurs
module zigbee : 20 €
module wifi : 10 €
emetteur bluetooth : 6 €
microcontrôlleur PIC : 2 €
support piles : 1 €
circuit imprimé : 0.50 €

Coûts estimés (approximatifs) :
Boitié centralisé : 35 €
Boitié commande : 30 €
Bracelet : 10 €

Revenue Streams

Ventes
Nos concurrents vendent des thermostats similaires à 150 €, et 80€ par buses.

On fixera donc nos prix à :
110 € boitié centralisé
25 € bracelet électronique
70 € boitié de commande