

Business Model Canvas

Bottom of Form

<p>Partenaires clés</p> <p>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"> • Villes/Mairie (MEL, Grand Reims..) étant nos clients • Usines pour produire les structures • Fabricant de vélos/trottinettes (Decathlon) pour le libre service • Traceur GPS (Invoxia) pour localiser les vélos et trottinettes 	<p>Activités clés</p> <p>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"> • Mise en place de la structure • Maintenance : <ul style="list-style-type: none"> - 2 technicien - 1 nettoyeur - 1 aide humaine • Marketing : <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place de 2 panneaux publicitaires, sur les côtés de notre infrastructure. - Publicité sur les vélos et trottinette de la marque Decathlon qui nous les fournira 	<p>Offre (proposition de valeur)</p> <p>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"> • Parking à vélo sécurisé • Location en libre service de moyens de transport • Mise à disposition de telles structures pour la ville (taille de l'infrastructure en fonction de la demande de la ville) <ul style="list-style-type: none"> -Taille petite : 15 places de parking, 10 vélos et 5 trottinettes en libre service -Taille normale : 25 places de parking, 15 vélos et 10 trottinettes en libre service 	<p>Relation client</p> <p>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"> • Par le site et une borne interactive ou aide humaine téléphone en cas de besoin 	<p>Segments de clientèle</p> <p>Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Villes qui achète les infrastructures • Particuliers qui bénéficient de parkings et de vélos/trottinettes en libre service par abonnements ou tarifs uniques
--	---	--	--	--

	<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"> ● Structure ● Vélos/trottinettes ● Equipe de maintenance 	<p>-Taille grande : 50 places de parking, 30 vélos et 20 trottinettes en libre service.</p> <p>Dans un premier temps nous ne fournirons que des infrastructures de taille normale dans une question de simplicité, en attendant le développement du projet et les fonds nécessaires pour avoir différentes productions.</p>	<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"> ● Site, application, borne sur place. 	
<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Production Infrastructure (coût des matériaux, construction du projet...) : 150 000€ par infrastructure installée de taille normal (durée de vie estimée à 25 ans) ● Matériel (Vélos, trottinettes...) : 3 830€ par an pour chaque infrastructure contenant 15 vélos et 10 trottinettes. ● Maintenance (Personnel : 2 technicien, 1 nettoyeur, 1 aide humaine pour plus d'informations) : 110 000€ par ville. 		<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Financement de la ville : 200 000€ par infrastructure (marge de 50 000€ par rapport à la production) ● Abonnements : -parking : 18€ par personne par an (10% de l'abonnement parking annuel pour nous, 90% pour la mairie) -libre-service : 22€ par personne par an (50% de l'abonnement libre-service annuel pour nous, 50% pour la mairie) L'abonnement pour le parking en plus de celui pour le libre service reviendrait à 40€ par personne par an. <p>En se basant sur les chiffres du nombre d'abonnées annuelles V'Lille (12 000 abonnées par an pour 223 stations) : On aurait 270 abonnées par an pour 5 stations dans une même ville. Soit 10 800€ par an pour une même ville. On peut supposer ce chiffre en augmentation grâce notamment aux trottinettes et aux parkings.</p>		

	<ul style="list-style-type: none">● Tarifs uniques : Variables en fonction du prix et du nombre d'utilisateurs <p>D'après le nombre de titres délivrés par an par V'lille (270 000 titres). On peut supposer qu'il y aurait 6 075 titres délivrés par an pour une ville.</p> <ul style="list-style-type: none">● Publicité : - 4000€ par an grâce aux 2 panneaux publicitaires<ul style="list-style-type: none">- Réduction de 20% sur les vélos et trottinettes grâce à l'affichage de la marque Decathlon sur chacun de nos vélos et trottinettes en libre service. <p>Bénéfice à partir de 5 infrastructures vendues dans une ville sur une année (sans compter abonnements et pub) : environ 30 000€ pour les 5 infrastructures, augmente avec le nombre d'infrastructures.</p>