Nom de l'entreprise :
POLY'CHARGE

Date :
12/09/2022

Business Model Canvas

Partenaires clés	*Activités clés*	*Offre (proposition de valeur)*	*Relation client*	*Segments de clientèle*
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 ? • EDF Contrat pour l'achat et la vente d'électricité • Trina Solar Fabricant de panneaux photovoltaïques (Réf des panneaux solaires : Vertex S TSM-DE09.08) • Abri Plus Fabricant de solutions d'abris et notamment de stationnement vélos	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 • Achats, fabrication, transport et marketing • Montage des abris par des techniciens avec la mise en place de l'installation électrique • Marketing sur les réseaux sociaux avec des placements de produits et des spots publicitaire	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 ? Un des principaux freins au développement des modes de transport doux est le manque de stationnement sécurisé et apte à la recharge électrique. Notre projet de parking sécurisé équipé de bornes de recharges solaires et reliées au réseau électrique, est justement fait pour aider et simplifier l'utilisation des vélos et trottinettes électriques au quotidien. Notre fonctionnement est en système ouvert contrairement à tous les concurrents déjà présents sur le marché.	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 ? • La relation client est réalisé via nos réseaux sociaux pour les particuliers (usagers) afin de nous faire remonter leurs avis et suggestions. • Vis-à-vis des villes et entreprises, notre commercial aura une ligne téléphonique pour répondre aux besoins et comprendre les problèmes rencontrés. Pour les besoins moins urgents, des échanges par mail sont envisagés De plus, un déplacement des techniciens et du commercial pourrait être envisagé lorsque cela est nécessaire.	Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ? - Création de valeur pour la ville (attractivité) - Et entreprises mettant à disposition de ses salariés un emplacement et en leur donnant la possibilité de se déplacer en VAE - Utilisateurs de notre solution, avec un âge compris entre 14 ans et 60 ans (Approximativement)

- Darty

Achat des casiers 4 compartiments (38x45x180 cm)
Réf : K1528831486

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 ?

Panneaux solaires Vertex S TSM-DE09.08)

Abri en bois

La sécurisation de nos abris est assurée par notre application permettant d'y accéder grâce à un QR code, ainsi qu'une caméra filmant l'intérieur. Ils comprennent un système de recharge universel par la mise à disposition d'une prise sur secteur permettant de connecter tout type de chargeur. L'application vous permet également de géolocaliser les abris autour de vous, le nombre de places libres, de connaître le niveau de charge de votre batterie et le type d'énergie utilisé pour le rechargement.

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 ?

- Les canaux de distribution utilisés seront les entreprises de livraison de gros colis. L'abri sera directement livré à l'endroit voulu grâce à notre partenaire.

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 ?

- fabrication de l'abri : 7000€
- kit 8 panneaux d'1,92 m² (3000W) + onduleurs + câblages (KS2440AUAPS) = 2619€
- 2* 4 casiers : 193€ * 2 = 386€
- Main d'œuvre 140h = 5600€ (40€/h)
- Raccordement = 1500€

Total = 17105€

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 ?

- Vente à 25 000€ l'unité

Coûts fixes : • technicien maintenance *2 : (25 000€ par an *2) • commercial = 50 000€ par an • publicités : • déplacements dans les entreprises (1p) = 1500€ pour une ville (environ 10 entreprises) ➔ 5 grandes villes soit 7 500€ par an Total des couts de 110 000 €/an +17105€ par abri	• Allégements fiscaux et sociaux : - ACRE : exonération de charges sociales - PRI : Partenariats Régionaux d'Innovation - Le NACRE : aide à la création d'entreprise jusqu'à 250 000€ - Statut jeune entreprise innovante → régime fiscal avantageux • Soit un maximum de 400 000€ Avec 40 ventes, nous pourrions réaliser un chiffre d'affaires de 1 million d'euro Et un bénéfice de 205 800 euros (sans prendre en compte les aides)