Nom de l'entreprise : Poly'Home

Date: 27/09/2022

Business Model Canvas

Bottom of Form

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 ?

- Des équipes de gros œuvres comme des plombiers, électriciens ou même des maçons.
- Une société de logistique qui s'occupe de la livraison des matériaux, etc..
- Nos fournisseurs pour la création des murs comme pour la laine de bois

Activités clés

- Production des murs et des blocs
- Commercialisation des murs et des blocs
- Conseil pour l'aménagement intérieur ou pour l'ajout d'un bloc extérieur

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 ?

- **La communication**
- **Les architectes**
- **Les usines de production**
- **Les techniciens**

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 ?

- Renouveler plutôt que changer
- Murs avec isolation sonore
- La composition des murs respecte l'environnement avec leurs matériaux recyclables
- Le client a la possibilité d'aménager son intérieur comme bon lui semble
- La facilité d'installation et de déplacement des murs modulables

Relation client

- Acquisition de nouveaux clients grâce aux démarchages, aux salons, aux articles de presse et même grâce aux flyers
- Réalisation de vidéos explicatives du système intégrées à notre site internet
- SAV pour régler les problèmes mais aussi le service d'occasion

Canaux de distribution

- Grâce à la communication (pub)
- Grâce à la logistique (apporter les matériaux)
- Grâce au SAV (lien avec les clients)

Segments de clientèle

Quels sont les segments de clientèle cibles ?
Pour qui crée-t-on de la valeur ?

- Particuliers
- Professionnels (bureau, open space, entrepôt)
- Evènementiels (salon, exposition)
- Collectivités (école, mairie, gymnase)

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 ?

- Entrepôt pour le stockage des matériaux
- Local pour le siège social avec bureaux pour l'équipe de communication, architecte, SAV, business
- Les matières premières
- Salaires pour nos équipes
- Les entreprises de sous – traitant

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 ?

- La vente des murs, des blocs
- Le conseil pour nos clients dans leur aménagement
- La reprise des murs ou des blocs