Business Model Autofriendly

Partenaires clés

- Les régions financent les lieux pour installer les bornes de stationnement pour les voitures en auto partage.
- Les organisations écologiques seront là pour promouvoir notre projet.
- Les entreprises en partenariat avec Autofriendly gèrent la logistique. L'application n'est pas en charge des flottes de voitures

Activités

- Gestion et optimisation de l'application selon les avis des consommateurs. Le logiciel sera amélioré au travers de mise à jours.
- Service client en ligne facile d'accès pour faire part de remarques ou de bugs.
- Trouver de nouveaux partenariats avec la région afin de dynamiser l'application

Ressources clés

- Accès à internet sur le téléphone et/ou sur l'ordinateur
- Bornes de recharges pour les voitures électriques et hybrides.
- Parkings spéciaux pour stationner les voitures dans les entreprises d'auto partage
- Parkings implantés dans certains points stratégiques aux abords des villes pour encourager et faciliter la pratique.

Valeur de proposition

- Plateforme en ligne pour faire de l'auto partage dynamique. (c'est à dire plus d'usagers par voiture en circulation.)
- La plateforme est un "hub" qui proposera les offres d'auto partage disponible aux meilleurs prix.
- Economiser de l'argent et réduire la consommation de CO2.
- La consommation de CO2 réduite est récompensée sur l'application "crédits verts" .

Relation client

- Service client a l'écoute des utilisateurs
- Guide ou tutoriel d'utilisation de l'application pour les nouveaux usagers
- L'application sera disponible dans différentes langues
- Page Facebook et Instagram, afin d'informer les usagers. Les réseaux sociaux créeront un sentiment de proximité entre l'application et les usagers.

Canaux de distribution

- Publicités sur les réseaux sociaux
- Sites et applications en partenariat avec le nôtre.
- Publicités par les organismes soutenant l'écologie

Segments clientèle

- Les travailleurs
- Les entreprises

(afin de ne pas acheter de voitures et peut aussi éviter à l'entreprise d'acheter de multiples voitures de fonction en essayant d'optimiser le trajet pour les RDV clients et autres pour les personnes dans la voiture.)

- Les voyageurs

(qui n'ont pas de voiture sur place, peut être une solution de remplacement à la location de voitures classiques et moins cher selon le nombre de personnes)

- Personnes préoccupées par l'environnement.

Coût de la structure

- Coût de développement de l'application 75 000 €
- Coûts autres (taxes carbone, comptable, Telecom...) 38 000€ / an
- Coût annuel des salaires 310 000 € / an
- Coût des réductions "credit verts" : 3% des recettes soit 15 000 €
- Royalties : 100 000 €
- Coût total premiere année 540 000 €
- Impôts entreprise 30% des bénéfices, 10 000€ x 30% = 3000 €
- NB : Prêt bancaire (600 000€ avec taux 4% = 24 000€)

Source de revenus

- Crowd Funding en regardant des pubs
- Pourcentage sur la location de voitures reversé à Autofriendly.

5% par prestations
5 000 usagers quotidiens à 75 €/ mois .
10 000 usagers occasionnels à 40€ / mois,
5 000 usagers exceptionnels à 10 € / mois --- 495 000€ / an

- Partenariat avec la région, financement par la region ou la commune pour améliorer les services d'auto partage - 50 000 € annuel
- Revenus totaux : 550 000€
- Bénéfices : 7000€ la première année

Couts sociaux et environnementaux

- Hébergement de l'application coûteuse en énergies
- Infrastructures coûteuses en énergies et en materiaux
- Création d'emplois temporaires

Bénéfices sociaux et environnementaux

- Création d'emplois
- Réduction des émissions de CO2
- Réduction du nombre de voitures en circulation
- Communication entre usagers