

Business Model

PARTENAIRES CLÉS :

- Entreprise de services du numérique
- Magasins bio
- Sites internet qui traitent de l'écologie

ACTIVITÉS CLÉS :

- Application mobile avec plusieurs fonctionnalités (scanner d'article, carte interactive du monde, fruits et légumes de saison, catalogue de produits)

RESSOURCES CLÉS :

- Moyens humains afin de créer notre propre base de données
- Fonds financiers
- Locaux

PROPOSITIONS DE VALEUR :

- On cherche à permettre aux clients de pouvoir y voir plus clair sur sa consommation carbone du moins sur ses courses.
- Dans ce domaine, il n'y a pas de concurrents avec des propositions similaires.

RELATIONS CLIENTS :

- Service client
- Réseaux sociaux

CANAUX DE DISTRIBUTION :

- Pubs sur les réseaux sociaux et les panneaux publicitaires
- Plateforme de téléchargement (Apple store, Play store)

SEGMENTS DE CLIENTÈLE :

- Pour les consommateurs
- Pour les personnes qui se préoccupent de leur impact carbone
- Pour les producteurs locaux (notre application favorise les produits locaux et de saison)

STRUCTURE DES COÛTS :

- Les publicités (réseaux sociaux ...)
- Entretien des locaux et du matériel (sous-traitance d'une entreprise d'informaticiens)
- Salaires des employés

SOURCES DE REVENUS :

- Abonnement premium
- Publicités
- Dons (pour nous aider à se lancer)