

Business Model Canvas

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none">• Écrivez ici <p>- Nos partenaires clés sont des cinémas, des associations sportives ou écologiques. - Nos ressources : prêt à la banque - Recherche de partenaires et d'investisseurs – aides des associations écologiques ou sportives et aides des différentes collectivités locales. - Sponsors par des fabricants de vélo.</p> | <p>Activités clés 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">• Écrivez ici <p>- Pour produire l'électricité on a besoin du matériel : les vélos et les alternateurs permettant de transformer l'énergie produite grâce à l'effort des spectateurs en énergie électrique pour alimenter le projecteur. - Achat d'un camion afin de transporter le matériel lors des installations.</p> | <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none">• Écrivez ici <p>- Nous proposons à nos clients une activité divertissante, sportives et écologiques à un prix moins cher. - Notre offre pour les clients est de regarder un film en plein air et pédaler sur des vélos. - 30 vélos et 175 clients, ça fait 15 min par vélo pour chaque client.</p> | <p>Relation client 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> <p>- Achat de places de cinéma – regarder des films – pratiquer du sport : pédaler pendant 15 min - 8€/ticket - Vivre une nouvelle expérience : une personne a envie d'aller au cinéma, elle aura le choix entre une séance classique confortablement installée dans son siège et sans considération de l'impact écologique, ou une séance à prix réduit qui va l'inviter à faire du sport et à ne rien consommer sur le plan énergétique. Le tout en plein air, quand il fait beau, ne peut qu'être bien agréable.</p> | <p>Segments de clientèle Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none">• Écrivez ici <p>- Personnes engagées eco-responsables - Retraités (plutôt sportifs) - Jeunes dynamiques - Familles, groupes - Cinéphiles, ou tout simplement des gens curieux.</p> |
| | <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">• Écrivez ici <p>- On a besoin des ressources pour acheter le matériel nécessaires : les vélos adaptées, les camions, le projecteur, l'écran et les alternateurs.</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">• Démarchage au cas le cas• Vente directe : pas d'intermédiaire entre l'offre proposée et le | |

| | | | clients | |
|---|--|--|---------|--|
| <p><i>Structure des coûts</i></p> <p>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> <p>Budget</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vélos x 30 = 250*30=7500 € • Alternateurs = 200*30= 6000€ • Camion = 45000 € • Sonorisation = 3500 € • banc = 30*55=1650 € • Projecteur = 25000 € • Ecran = 650€ • Droits de diffusion des films = 500 € • câble électrique = 600 € • Transport = 400€ <p style="padding-left: 40px;">TOTAL = 90800€</p> | | <p><i>Sources de revenus</i></p> <p>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"> • Prix des places variable en fonction de la production d'électricité du clients (ct fixe – coût variable) • Le prix initiale du ticket est 8€. • Les clients qui ont pédaler le plus auront des bons de réduction pour les prochaines séances. | | |