

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>-Fournisseurs (multiprises, composants) -Associations (pour promouvoir grâce à leur réseau d'adhérents) -ADEME</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>-Fabrication des multiprises (assemblage) -Logistique (envoi des commandes internet, gestion des livraisons dans les boutiques partenaires)</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>-Une multiprise intelligente qui détecte lorsque vos appareils sont en veille et qui se coupe afin d'éviter le gaspillage d'électricité</p> <p>-Ajustez la selon vos besoins en choisissant le temps de veille qui précède l'arrêt de la multiprise/</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> <ul style="list-style-type: none"> • Écrivez ici <p>-Garantie constructeur 1 an -Manuel de prise en main (comment regrouper judicieusement les appareils, les contre-indications e.g le lave-linge) -Retour sur investissement (prévision de l'augmentation du prix de l'électricité)</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>-Tout particulier désireux d'avoir un rôle, même moindre, dans le respect de l'environnement</p> <p>-Chef d'entreprise voulant équiper ses bureaux de manière plus respectueuse afin de compenser son impact écologique</p> <p>-Toutes collectivités (type mairies ou autres)</p>
<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Écrivez ici <p>-Matières premières (composants électroniques, plastique recyclé) -Main d'œuvre (logisticiens, ingénieurs, techniciens) -Gestion du site internet et des paiements en ligne</p>		<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Écrivez ici 		

--	--