

Business Model Canvas

Partenaires clés	Activités clés	Offre (proposition de valeur)	Relation client	Segments de clientèle
<p>Démarcheurs commerciaux</p> <p>Département</p> <p>Equipe technique d'assemblage et de maintenance</p> <p>Fournisseurs composants électronique</p> <p>Fournisseurs Bois</p>	<p>Commercialisation produit</p> <p>Production sur commande</p> <p>Livraison du produit</p> <p>Suivi par maintenance</p>	<p>Outil pédagogique de sensibilisation contre le gaspillage</p> <p>↓</p> <p>Education de la jeunesse</p> <p>Outil statistique pour adapter les repas scolaires</p> <p>↓</p> <p>Economies sur la quantité de nourriture</p>	<p>Maintenance tous les trimestres</p> <p>Service de réparation en cas de panne</p>	<p>Etablissements scolaires qui souhaitent offrir à leur élèves une sensibilisation au gaspillage alimentaire</p> <p>Etablissements scolaires qui souhaitent suivre les statistiques de consommation de repas</p>
Structure des coûts	Ressources clés	Sources de revenus		
<p>Coût des composants</p> <p>Ecran et lecteurs de cartes</p> <p>Coût de la maintenance</p>	<p>Capteur de masse</p> <p>Carte Arduino</p> <p>Bois et éléments d'assemblages</p> <p>Ecran</p>	<p>Prix payé par les consommateur: 75 euros par mois</p> <p>Virement par l'établissement</p> <p>Une part par machine</p> <p>Outil pédagogique de sensibilisation contre le gaspillage</p>		
		Canaux de distribution		
		<p>Commercial pour la vente</p> <p>Commercial pour la publicité</p>		