

Nom de l'entreprise :

Date:

# Business Model Canvas

<p><b>Partenaires clés</b> 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"><li>• Fournisseur bois</li><li>• Associations écologiques ( Green peace, WWF, etc )</li><li>• Mairie</li><li>• Investisseurs</li><li>• Fournisseur terre ( Jardibric )</li><li>• Horticulteur</li><li>• Entreprise paquetage</li><li>• Logistique de transport</li><li>• Fournisseur Lumière (Véritable)</li><li>• Transporteur ( UPS, La Poste etc...)</li></ul>	<p><b>Activités clés</b> 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"><li>• Culture bois</li><li>• Horticulture</li><li>• Marketing</li><li>• Management communication</li></ul>	<p><b>Offre (proposition de valeur)</b> 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"><li>• Produit modulable/personnalisable</li><li>• Produit biologique</li><li>• Faible empreinte carbone</li><li>• Produit ludique</li><li>• Produit auto-suffisant</li><li>• Aides financières possibles ( mairie )</li></ul>	<p><b>Relation client</b> 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 ?</p> <p><b>Intermédiaire par grandes surfaces ( Auchan, Carrefour, ... )</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Manuel informatif ludique</li><li>• Compte Instagram</li><li>• Site</li></ul>	<p><b>Segments de clientèle</b> Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Particuliers (+ citoyens) soucieux de l'environnement et de ce qu'il y a dans son assiette</li></ul>
<p><b>Structure des coûts</b> 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"><li>• Métal</li><li>• LED</li><li>• Transport</li></ul>		<p><b>Sources de revenus</b> 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"><li>•</li></ul>		