

Nom de l'entreprise :

Date:

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"> • Fournisseur bois • Associations écologiques (Green peace, WWF, etc) • Mairie • Investisseurs • Fournisseur terre (Jardibric) • Horticulteur • Entreprise paquetage • Logistique de transport • Fournisseur Lumière (Véritable) • Transporteur (UPS, La Poste etc...) 	<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"> • Culture bois • Horticulture • Marketing • Management communication 	<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"> • Produit modulable/personnalisable • Produit biologique • Faible empreinte carbone • Produit ludique • Produit auto-suffisant • Aides financières possibles (mairie) 	<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 ?</p> <p>Intermédiaire par grandes surfaces (Auchan, Carrefour, ...)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manuel informatif ludique • Compte Instagram • Site 	<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"> • Particuliers (+ citoyens) soucieux de l'environnement et de ce qu'il y a dans son assiette
<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"> • Métal • LED • Transport 		<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"> • 		