Nom de l'entreprise : POLYTURN

Date: 26/09/2022

Business Model Canvas

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 ?

- Nos partenaires clés sont les entreprises de transport (RATP, ilévia, …) et les lieux à fortes fréquentations (aéroport, stade…).
- Ces partenaires nous permettent d'utiliser les tourniquets déjà installés dans le métro et d'accéder à un flux important de personnes.
- Nos fournisseurs peuvent être Casit France, Heda Sa ou encore Atimatuc Group pour les tourniquets tripodes et Michaud Chailly pour les pièces électroniques et mécaniques.

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 ?

- Conception et fabrication de tourniquets tripodes producteurs d'énergie électrique.
- Communication et marketing permettant la distribution du produit auprès des entreprises.
- Sensibilisation des usagers vis-à-vis de la création d'énergie électrique.

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 ?

- Ingénieur système embarqué, ingénieur chef de produit, ingénieur électronique, technicien spécialisé dans l'assemblage

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 ?

- Le client permet la transition énergétique vers des énergies plus vertes.
- Les clients pourront produire leur propre énergie électrique qu'ils revendront à EDF. L'offre permettra alors de réduire leur facture énergétique.

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 ?

- Entretient d'une relation directe avec les clients.

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 ?

- Le canal privilégié serait la vente directe auprès des clients.

Segments de clientèle

Quels sont les segments de clientèle cibles ?
Pour qui crée-t-on de la valeur ?

- Etablissement et entreprises cherchant à limiter leurs coûts énergétiques
- Lieux publics à forte fréquentation (métro, gare, aéroport, établissements scolaires, …)

	• Ingénieur commercial, responsable marketing • Designer • Matériel électronique (dynamo, boite de vitesse, engrenages, …) • Locaux et chaine de production			

Structure des coûts	*Sources de revenus*
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 ? • Salaires des employés les plus qualifiés • Prix des matières premières et des composants électroniques • Location des locaux • Frais de livraison	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 ? • Vente des systèmes interne du TOURNITECH ou du TOURNITECH complet auprès des entreprises • Partenariats