

# Business Model Canvas

## Bottom of Form

<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>● transport</li> <li>● fournisseurs de la Box</li> <li>● fournisseurs de graine</li> <li>● fournisseurs d'engrais gratuitement ( partenariat avec le groupe 29: projet compost'tech de l'entreprise Nouvellare)</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>● logistique</li> <li>● écriture du guide</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>● un potager comportant une espace de conservation de légumes</li> <li>● un guide d'utilisation pour faciliter la cultivation</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 au reste du modèle économique ?          Quel en est le coût ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● réseaux sociaux</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>● Nos clients cibles sont :              - les étudiants              - les personnes habitant en appartement</li> </ul>
	<p><b>Ressources clés</b>          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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Communauté</li> <li>● potager intérieur</li> <li>● le guide</li> </ul>		<p><b>Canaux de distribution</b>          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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● livraison</li> <li>● réseaux sociaux</li> </ul>	

### ***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 ?

- fabrication de la Box

### ***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 ?

- vente
- paiement en ligne ou à la livraison
- virement bancaire

### **Social & Environmental Cost**

- transport
- utilisation de ressource

### **Social & Environmental Benefit**

- éducation
- bien être santé et physique
- culture toute l'année

---

Top of Form