

Business Model Canvas

Bottom of Form

<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"> ● Distributions : Magasins d'électroménager : Leroy merlin, brico depot, Darty... Ils proposent une clientèle directe pour notre produit. ● Entreprises de production : fabrication, assemblage du produit 	<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> <p>Marketing, service client, logistique, réseau et plateforme</p>	<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> <p>Réduction de la consommation totale d'énergie d'un foyer</p> <p>différentiation : possibilité de programmer les temps d'activités et aussi de manuellement allumer ou éteindre la prise.</p>	<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 au reste du modèle économique ? Quel en est le coût ?</p> <p>entreprise de production : plan précis et correct</p> <p>usager : efficacité</p>	<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"> <input type="checkbox"/> Un usager direct en passant par l'intermédiaire d'un magasin ou d'une vente en ligne <input type="checkbox"/> Une grande entreprise de production à qui on vend nos plans techniques.
	<p>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 ?</p> <p>Physique : bâtiments, machines (activités industrielles) Humaines : collaborateur avec entreprise Financières : Ligne de crédit</p>		<p>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 ?</p> <p>Site, magasins, amazon, réseaux sociaux pour le marketing</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 ?

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 des prises = 30\$ telecommande +2prises

1 prise seule : 15

Top of Form