

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>• GSB</li> <li>• Entreprise Purificateur d'eau</li> <li>• Fleuriste</li> <li>• Il nous apportera des plantes peu demandeuses en eau et qui purifient l'air.</li> </ul>	<p><b>Activités clés</b>          Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ?          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>• Organisation, gestion des fournisseurs et des produits</li> <li>• Marketing</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>• La pluie (pluviométrie de la zone en question)</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>• Ecologie, respect l'environnement, qualité de l'air améliorée ;</li> <li>• Réduction de consommation de l'eau des autres sources et d'électricité ;</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>• Service client (test d'eau, entretien, changement de filtre, dépannage)</li> <li>• Site vitrine</li> <li>•</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>• Équipe commerciale</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>• Universités, entreprises, écoles.</li> <li>• Pour réduire l'impact sur l'environnement</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>• Le produit, masse salariale (entretien de fontaine)</li> <li>• Production</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>• Vente</li> <li>• Entretien</li> </ul>		