

Business Model Canvas

Nom de l'entreprise :

Gourde à vous

Date:

27/09/2021

<p>Partenaires clés</p> <p>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"> • Fournisseurs (Roth Elektronik) • Investisseurs • Des composants électroniques • Des services de publicités • Société de livraison par vélo • Sous-traitants assemblage • Decathlon • Boutique santé/bien-être 	<p>Activités clés</p> <p>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"> • Vente d'accessoires 	<p>Offre (proposition de valeur)</p> <p>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"> • Rappeler aux clients de boire la quantité d'eau conseillée • Notre accessoire présente l'avantage d'être moins cher (les concurrents vendent une gourde complète) • Notre accessoire s'adapte à toutes les gourdes, il n'est pas nécessaire d'en racheter une • Garantir une hydratation optimal pour les utilisateurs • Localisation des points d'eau aux alentours 	<p>Relation client</p> <p>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"> • Relations clients via application et site web (SAV) • Messagerie instantanée via app et site 	<p>Segments de clientèle</p> <p>Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personnes qui souhaitent reprendre leur consommation d'eau en main • Personnes qui possèdent déjà une gourde et un smartphone
	<p>Ressources clés</p> <p>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"> • LED rgb • Accéléromètre • Capteur Bluetooth • Câblages • Housse 		<p>Canaux de distribution</p> <p>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"> • Site Web, Publicités sur site et réseaux sociaux (Facebook, Instagram, twitter, Tik Tok) • Placements de produits influenceurs écologiques et bien-être • Vidéos YouTube, live Instagram et story 	

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 ?

- Achats de composants (le plus coûteux environ 15 euros)
- Stockage des produits finis, locaux = 1700/mois
- Sous-traitances de l'assemblage = 3 euros / produits
- Coût fixe :
 - Maintenance de l'application = 1700 euros technicien info
 - Commerciaux = base à 1900 + primes
 - Marketing = base à 1900 + primes
 - Logistique = 1300 e/mois
 - SAV = SMIC
- Coûts variables
 - Matières premières = 15 e/p
 - Frais de livraison = 1,5e/produit
 - Packaging = 3e/produit

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 ?

- Mode de paiement en ligne comme Stripe (carte bancaire/apple pay) ou Paypal (service de paiement sécurisé)
- On aura 20% et 30% de marge sur cout variables
- On aura un panier moyen d'environ 45 euros
- Ouverture aux dons
- Concours et bourses :
 - Concours french tech aides jusqu'à 30 000 €
 - concours national de l'aide a la création d'entreprise : aides jusqu'à 45 000€
- Allégements fiscaux et sociaux
 - l'ACRE exonérations des charges sociales
 - Statut jeune entreprise innovante : régime social et fiscal avantageux
 - Le crédit d'impôts recherche : financer jusqu'à 30% dépenses pour la recherche dans la limites de 100 000 millions d'euros