

Nom de l'entreprise :  
Cohetech

Date:  
28/09/22

Top of Form

## Business Model Canvas

Bottom of Form

### *Activités clés*

Nous réceptionnons les matières premières et les assemblons dans notre local. Ensuite, nos murs végétaux sont customisés en fonction des besoins du client et emballés par nos soins. Nous les trions et les déposons dans une zone de pick up livraisons.

Nous allons faire des campagnes de marketing propre à chacune de nos cibles à travers plusieurs moyens de communication (majoritairement réseaux sociaux).

L'achat de notre produit se fera en ligne sur notre site-web.  
Accessible grâce à un lien partager dans notre campagne de communication et un QR-code présent sur nos affiches et flyers.

Le service client sera assuré grâce à un questionnaire en ligne relié directement à notre service client. Nous pourrons donc répondre aux demandes de nos clients dans les plus bref délais.

### *Relation client*

Notre but est de proposer une large gamme de réseaux de communications. On peut citer les réseaux sociaux tels qu'Instagram ou Facebook ou encore whatsapp.

Depuis notre site internet, les clients pourront remplir un questionnaire en ligne ou encore consulter la FAQ.

Des vidéos pour expliquer l'installation et l'entretien du mur seront aussi posées pour permettre au client d'être autonome.

<i>Partenaires clés</i>	<i>Ressources clés</i>	<i>Offre (proposition de valeur)</i>	<i>Canaux de distribution</i>	<i>Segments de clientèle</i>
<p>Tout d'abord nous nous engageons à travailler au maximum avec des entreprises françaises.</p> <p>Pour le châssis et le fond de notre panneau, nous allons nous tourner vers des entreprises de recyclage et de transformation de déchets.</p> <p>Pour l'habillage du panneau et le choix des plantes aromatiques. Nous nous tournerons vers des pépinières locales qui respectent l'environnement.</p> <p>Pour finir, nous nous tournerons vers des magasins spécialisés pour le feutre et les finitions de notre panneau.</p> <p>Afin de proposer un service de vente en ligne sécurisé et qualitatif, nous choisirons un gestionnaire de paiement en ligne reconnu.</p> <p>Pour la livraison du produit fini, nous voulons nous rapprocher de prestataire connu et leader dans leur domaine.</p>	<p>Nous souhaitons élaborer nos produits avec la meilleure qualité possible pour satisfaire au mieux nos clients.</p> <p>Nous souhaitons élaborer notre propre image de marque en développant le marketing sur les réseaux sociaux et par une plateforme de vente innovante.</p> <p>L'objectif est de créer un produit simple de mise en marche et autonome, par le biais d'un bac d'eau qui arrosera le mur en goutte à goutte.</p> <p>Nous vendrons notre produit uniquement sur une plateforme en ligne pour réduire notre impact carbone dans une zone locale au départ.</p> <p>La zone d'assemblage sera réalisée dans un local loué par nos soins.</p> <p>Après chaque vente nous souhaitons que nos clients reçoivent en temps et en heure nos produits, c'est pourquoi nous utiliserons des entreprises de livraisons efficaces, sûres et qui respectent notre éthique environnementale.</p> <p>L'objectif est de créer un produit avec un impact carbone le plus bas possible. Ça commence par une utilisation de matériaux de seconde vie et une réduction des dépenses énergétiques.</p>	<p>Notre but est d'offrir un mur végétale innovant. Ce panneau serait entièrement personnalisable grâce à une large gamme de plantes aromatiques à faire pousser chez soi.</p> <p>Il répond au besoin d'auto produire une partie de son alimentation tout en faisant un pas dans le développement durable.</p> <p>Pour notre première cible : jeune ménage de 24-35 ans.</p> <p>Notre mur végétal alimentaire est une bonne manière de faire un petit pas dans l'auto alimentation tout en profitant d'un design digne des plus beaux murs végétaux.</p> <p>Herbes aromatiques fraîche et BIO, Isolation phonique et thermique, dépollution de l'air, bienfait visuel, etc</p> <p>Notre mur végétale alimentaire innovant, facile à installer et accessible répondra à leurs besoins tout en étant esthétique .</p> <p>Pour notre seconde cible : les écoles (primaire).</p> <p>Notre "jardin de demain" est un moyen de sensibilisation et de prévention sur le changement climatique innovant.</p> <p>Une école disposant de murs végétalisés comme le nôtre pourra permettre à des jeunes enfants de se familiariser avec l'autoproduction et ainsi d'être préparé au mieux au monde de demain.</p>	<p>Nous allons mettre en place un site internet permettant de commander notre produit en ligne directement.</p> <p>Notre site web sera ergonomique pour faciliter le paiement par carte.</p> <p>La navigation sur le site Web sera aussi optimisée pour permettre au client de trouver toutes les informations dont il à besoin.</p>	<p>Les jeunes ménages de 24-35 ans. sont nos cibles prioritaires. (création de valeur cf : offre)</p> <p>Les écoles (primaire). (création de valeur cf : offre)</p> <p>Les entreprises et les start-up : Il peuvent être intéressé car ses murs sont isolant et notre innovation permettra d'alimenter les salariés en herbe aromatique.</p>

### *Structure des coûts*

Nous avons décidé de faire l'assemblage nous même mais de ne rien produire. Ce choix est dû au prix élevé des machines qui permettent de recycler et de transformer les déchets.

Nous louerons aussi un local permettant à notre équipe l'assemblage et le tri avant l'envoi des colis.

Les plus grosses dépenses seront l'achat des matériaux recyclés. Ces matériaux sont issus d'un processus spécifique assez spécifique et coûteux.

Les autres dépenses sont l'achat des matériaux complémentaires à la réalisation du mur ainsi que tout ce qui touche au paiement et à l'envoi du colis.

### *Sources de revenus*

Après avoir étudié le marché, nous espérons vendre notre produit entre 40% et 50% moins cher que la plupart des murs végétaux.

Ce prix s'explique par le fait que nous ne faisons pas appel à un designer et que nous optimisons tout pour pouvoir proposer un prix abordable.

Nous serons plus à même d'estimer le prix quand nous aurons réalisé notre POC.

Le paiement préféré de notre cible est la carte bancaire. C'est pour cela que nous vendons notre produit au travers de notre site web.

### *Coûts sociaux et environnementaux*

Le plus gros impact néfaste sur l'environnement lié à notre produit sera la livraison de celui-ci. Ensuite viendra sa production.

### *Bénéfices sociaux et environnementaux*

Nos murs végétalisés seront élaborés avec des matériaux recyclés.

Les plantes que comprendrons notre mur seront de un, purificatrices d'air, de deux une bonne solution pour réduire les achats de plantes aromatiques issues du commerce polluant et pour finir, une belle décoration dans vos intérieurs tout en ayant un impact carbone très bas.

Nous choisissons de ne pas utiliser de vente physique de nos panneaux pour réduire davantage notre impact carbone.

---

Top of Form