

Business Model Canvas

<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"> Les partenaires clés sont les entreprises gérant les métros (Keolis à Lille). 	<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> <ul style="list-style-type: none"> Création et pose de metrolienne dans les métros. 	<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>L'offre que nous proposons apporte une solution d'économie sur les dépenses en énergie électrique avec la production d'électricité par les éoliennes et la maintenance de celle-ci par notre entreprise.</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> <ul style="list-style-type: none"> Les clients pourront attendre de notre entreprise un service d'installation et un service d'entretien des appareils installés. 	<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"> Les segments de clientèle cible sont tout d'abord les métros, il y a aussi les réseaux routiers avec par exemple des éoliennes que l'on pourrait placer en tunnel ou sortie de tunnel.
<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> <ul style="list-style-type: none"> Il nous faudra du métal et d'autres composants. Nous aurions aussi besoin de main d'œuvre qualifié, type ingénieur et technicien pour créer et installer les éoliennes. 		<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> <ul style="list-style-type: none"> Nous utiliserons nos propres moyens pour livrer les metroliennes. 		
<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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> Les coûts proviennent de la production des metroliennes. Les ressources les plus coûteuses sont certains éléments de la metrolienne comme l'onduleur, la batterie ou le régulateur... Les activités les plus coûteuses sont l'installation et la maintenance des metroliennes. 		<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> Les clients sont prêt à payer pour récupérer des éoliennes qui leurs fourniront de l'énergie, et pour un entretien réguliers des biens vendus. 		