Top of Form

*Nom de l’entreprise :*

E-colotri

*Date:*

26/09/2022

Business Model Canvas

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *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 ?* Google Play

Plateforme de téléchargement de l’application pour les appareils Androids* Apple Store

Plateforme de téléchargement de l’application pour les appareils iOS* ONG
 | *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 ?* Publicité
* Service client
* Développement et maintenance
 | *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 ?* Outil de sensibilisation sur la protection de l’environnement
* Diminue la pollution causée par les Data Centers
* Automatise une tâche pénible pour les utilisateurs de messageries classiques
* Améliore la lisibilité de la messagerie
* Développe une image verte pour les entreprises abonnées
 | *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 ?* Interaction avec les clients sur les plateformes Google Play et Apple Store
* Service client
* Réseaux sociaux
 | *Segments de clientèle*Quels sont les segments de clientèle cibles ?Pour qui crée-t-on de la valeur ?* Clientèle âgée de 18 à 30 ans
* Toutes entreprise souhaitant soit diminuer son impact environnemental soit alléger le contenu des messageries des employés
 |
| *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 ?* Connexion internet
* Ordinateurs
 | *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 ?* Google Play et Apple Store
* Réseaux sociaux
 |
| *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 ?* Salaires
* Energie
* Loyer
* Plateformes de téléchargement
 | *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 ?* Abonnements

Les entreprises payent un abonnement qui évolue avec le nombre d’employés* Dons

Un message apparaîtra par tranche de 100 mails supprimés notifiant l’importance des dons pour notre entreprise* Soutien des ONG

Nous entretiendrons une bonne relation avec les ONG protectrices de l’environnement afin d’obtenir leur soutien via des dons* Instagram

Dans une vision à long terme, l’entreprise aura la possibilité d’être rémunérée pour son activité sur Instagram |

 Top of Form