

Business Model Canvas

<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• Associations écologiques• Entreprises de domotique, électronique• ADEME	<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">• Logistique (livraisons des particuliers et des grandes surfaces)• Fabrication des multiprises	<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">• Une multiprise intelligente qui détecte lorsque vos appareils sont en veille et qui se coupe afin d'éviter le gaspillage d'électricité.	<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">• Garantie 1 an constructeur• Manuel de prise en main (comment regrouper les appareils judicieusement afin d'éviter les contre indications)	<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">• Particuliers• Collectivités• Entreprises
	<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">• Plastique recyclé• Composant électrique• Entrepôt• Logistique		<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 internet• Grandes surfaces• Magasins d'outillage	
<p>Structure des coûts</p> <p>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">• Matières premières (composants électroniques, plastique recyclé)• Main d'œuvre (logisticiens, ingénieurs, techniciens)• Gestion du site internet et des paiements en ligne		<p>Sources de revenus</p> <p>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">• Marge (entre cout de prod et de vente) → à calculer en fonction du prix pour ensuite comparer avec d'autre produits et mettre un chiffre dessus		