

# Business Model Canvas

<p><b>Partenaires clés</b></p> <p>VEOLIA Région, département Total Energie</p>	<p><b>Activités clés</b></p> <p>Conception Fabrication Production Marketing</p> <p><b>Canaux de distribution</b></p> <p>Entreprise d'installation des dalles</p>	<p><b>Proposition de valeur</b></p> <p>Réduction de la facture d'électricité</p> <p><b>Indépendance énergétique</b></p> <p><b>Engagement écologique</b></p>	<p><b>Relation client</b></p> <p>Relation de confiance avec les clients</p> <p><b>Fidélité du client</b></p> <p>Par l'entretien réguliers des dalles.</p> <p><b>Création d'un réseau client</b></p>	<p><b>Public</b></p> <p>HLM Résidences Universitaires Financé par les régions et l'Etat</p>
<p><b>Fournisseurs</b></p> <p>MotorsElec (Alterneurs) Veolia (Bois) Smalley (Ressorts) Axon Cable (Fils électriques)</p>	<p><b>Ressources clés</b></p> <p>Matériaux recyclés Dispositif électronique des dalles Recouvrement des dalles</p> <p><b>Ressources humaines</b></p>		<p>CANAUX DE DISTRIBUTION</p> <p><b>Boutiques en ligne</b> Livraison et pose intermédiaire</p> <p><b>Performance avec marques et évènements</b></p> <p><b>Partenariats avec les entreprise de décorations</b></p>	<p><b>Privé</b></p> <p>Bailleurs Propriétaires de parcs locatifs</p>
<p><b>Structure de cout</b></p>		<p><b>Source de revenus</b></p>		
<p><b>Matériel</b></p> <p>Alaternateurs Bois Ressorts Fil électriques ( la plus grosse dépense)</p>	<p><b>Main d'œuvre</b></p> <p>Raccord d'électricité Pose Conception</p>	<p>Les clients (bailleurs et promoteurs) paient au m<sup>2</sup> pour obtenir les dalles dans leur infrastructure Un dalle coûte à produire autour de 60 euros plus la pose elle vaut autour de 120 euros. Marge de 25% sur une dalle.</p>		