

# Business Model Canvas

<p><b>Partenaires clés</b> 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"> <li>• Villes (MEL, Grand Reims..)</li> <li>• Usine</li> <li>• Fabricant de vélos/trottinettes (Decathlon)</li> </ul>	<p><b>Activités clés</b> 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"> <li>• Mise en place</li> <li>• Maintenance</li> <li>• Marketing</li> </ul>	<p><b>Offre (proposition de valeur)</b> 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"> <li>• Parking</li> <li>• Location</li> <li>• Mise à disposition de telles structures pour la ville</li> </ul>	<p><b>Relation client</b> 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"> <li>• Par le site et une borne interactive ou aide humaine téléphone en cas de besoin</li> </ul>	<p><b>Segments de clientèle</b> Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Villes</li> <li>• Particuliers</li> </ul>
	<p><b>Ressources clés</b> 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"> <li>• Structure</li> <li>• Vélos/trottinettes</li> <li>• Equipe de maintenance</li> </ul>		<p><b>Canaux de distribution</b> 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"> <li>• Site, application, borne sur place.</li> </ul>	
<p><b>Structure des coûts</b> 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"> <li>• Production (Infrastructure)</li> <li>• Matériel (Vélos, trottinettes...)</li> <li>• Maintenance (Personnel)</li> <li>• Energie (Electricité...)</li> </ul>		<p><b>Sources de revenus</b> 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"> <li>• Vente</li> <li>• Abonnements</li> <li>• Tarifs uniques</li> <li>• Publicité</li> </ul>		