

# 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>• <b>Fournisseur Clé</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Enseignes de Sport</li> <li>◦ Producteur Locaux</li> </ul> </li> <li>• <b>Ressource clé de nos partenaire</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Matière première</li> <li>◦ Activité bonne pour la santé</li> </ul> </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>• <b>Activité clé</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Gestion des offres</li> <li>◦ Construction des poubelles</li> <li>◦ Entretien des poubelle</li> </ul> </li> <li>• <b>Relation client</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Conseiller municipal de l'environnement et de la santé</li> </ul> </li> <li>• <b>Coût</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Entretien</li> <li>◦ Production</li> <li>◦ Installation</li> <li>◦ Vidage</li> <li>◦ Commerciaux</li> </ul> </li> <li>• <b>Source de revenu</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Paiement</li> <li>◦ Revente de mégot</li> </ul> </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>• <b>Moyen de nettoyer sa ville sans sur coût</b></li> <li>• <b>Faire un geste pour la santé de ses citoyens et l'environnement</b></li> <li>• <b>Proposer de recycler les mégots</b></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>• <b>Attente des clients</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Entretien et installation des poubelles</li> </ul> </li> <li>• <b>Attendu par l'entreprise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Trouver une place pour les poubelles</li> </ul> </li> <li>• <b>Gestion des coût</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ La location doit comprendre l'entretien</li> </ul> </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>• <b>Gros Client</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Grande Ville</li> <li>◦ Moyenne Ville</li> </ul> </li> <li>• <b>Clients secondaire</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ CHR</li> <li>◦ Lieux de passage</li> <li>◦ Lieux de travail</li> </ul> </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>• Poubelle</li> <li>• Offre</li> <li>• Identification</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>• <b>Aller démarcher les ville</b></li> <li>• <b>Pub sur les réseau (instagram, facebook...)</b></li> <li>• <b>Poubelles remarquables</b></li> <li>• <b>Démarchage des entreprises de mobiliers urbain</b></li> </ul>	

<p><b>Structure des coûts</b></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"> <li>• Poubelle</li> <li>• Entretien</li> <li>• Fabrique</li> </ul>	<p><b>Sources de revenus</b></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"> <li>• Location des poubelles</li> <li>• Revente de mégots</li> </ul>
<p><b>Coût environnemental et social</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fabrication des poubelles</li> </ul>	<p><b>Bénéfice Social et environnemental</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plus d'intoxication de l'eau par les mégots</li> <li>• Aide les personnes d'accéder au sport</li> <li>• Tri prés fait pour recycler les mégots</li> <li>• Création d'emploi</li> </ul>