

Business Model Canvas

<p>Partenaires clés Commercial chargé de démarcher les établissements scolaires = la vente du concept Département = fournisseurs de récompense Équipe technique = Assemblage des composants Fournisseurs composants électroniques, fournisseurs structure boîte,</p>	<p>Activités clés Commercialisation / Production sur commande / Livraison du produit Suivi par maintenance</p>	<p>Offre (proposition de valeur) Outils pédagogique de sensibilisation contre le gaspillage et outils statistique pour adapter les repas scolaires Éducation de la jeunesse, sensibilisation, récompenses et économies sur la quantité de nourriture.</p>	<p>Relation client L'établissement souhaite un suivi du fonctionnement du produit à travers de nombreuses maintenances 1 maintenance tout les trimestre et mise en place d'un service de réparation en cas de panne.</p>	<p>Segments de clientèle Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ? Les établissements scolaires qui souhaitent offrir à leur élèves une sensibilisation au gaspillage alimentaire Les établissements scolaires qui souhaitent suivre les statistiques de consommation de repas</p>
<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coûts des composants, Maintenance. • Écran, Lecteurs de carte 	<p>Sources de revenus Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Outils pédagogique de sensibilisation contre le gaspillage Combien sont-ils prêts à payer ? De l'ordre de la centaine d'euros par mois. Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ? Virement par le département Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ? 1 part par machine</p>	<p>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 ? Commerciaux qui vendent nos produits et annonces Commercial en début de chaîne Commerciaux</p>		