Nom de l'entreprise :	Date:

Top of Form

Business Model Canvas

Bottom of Form

Partenaires clés	*Activités clés*	*Offre (proposition de valeur)*	*Relation client*	*Segments de clientèle*
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 ? • Fournisseurs de composants électronique (inodesign car c'est une entreprise locale) • Nous nous occupons de la conception et du développement avec en place 1 écran intuitif et interactif, la production sera elle effectuée par une autre entreprise (qui est un partenaire clé)	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 ? • Production, logistique, distribution • Vente et commercialisation	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 ? • C'est une multiprise intelligente programmable qui arrête le fonctionnement des appareils électroniques à une horaire donnée • Éviter le gaspillages énergétique, réduire sa consommation et augmenter la durabilité des appareils • Pme ? Moyenne entreprise ? Plus large public particulier ? • Salon, demarchage directe • Économie rapide d'énergie • S'engager en faveur de la planète	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 ? • Garantie • Sav • Conseil direct • Mise en service • Guide d'utilisation • Service individuel (client directement mis en relation avec le personnel de l'entreprise par appel ou mail) • Services : Prises en charge, fidélisation	Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ? • Entreprises • Particuliers • Petit pme • Entreprise intermédiaire • Particulier • Moyenne entreprise • Cible majoritaire •

	Ressources clés 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 ? ● Immobilier, local ● Machines ● Entrepot ● Ressources humaines (concevoir, vendre, installer, chef) ● Plastique recyclé		*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 ? ● Vente en ligne via site internet ● Grossistes ● Internet, salon ● Commander internet ? En direct ?	

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 ? ● Location local ● Logistique ● Salariés ● Frais pièces et main d'œuvre ● Brevet ? Informatique coût , plate-forme web	*Sources de revenus* 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 ? ● Bénéfice des ventes

Top of Form