

# Business Model Canvas

<p><b>Partenaires clés</b></p> <p>Fournisseurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dynamo Company (Fictif)</li> <li>- Nexans France</li> <li>- Batterie &amp; Fils (Fictif)</li> </ul> <p>Dynamo Company s'occupe de fournir les dynamos nécessaires pour le projet. Leader dans leur domaine, ils produisent une large gamme de dynamos. Nous choisirons un modèle bon marché, avec un bon rendement et qui répond à plusieurs contraintes, comme la résistance à la pluie, aux variations de températures et aux chutes légères.</p> <p>Nexans France nous fournira les câbles électriques nécessaires pour relier la dynamo à la batterie portable et rechargeable. Leur expertise mondiale sera un gage de sécurité et de qualité non négligeable dans la vente de notre système révolutionnaire.</p> <p>Batterie &amp; Fils nous fournira les batteries compatibles avec la plupart des appareils électroniques (différents ports de sortie : USB, USB-C, Lightning, etc.). Elles devront respecter la norme IP65, indispensable à l'utilisation quotidienne sur un vélo.</p>	<p><b>Activités clés</b></p> <p>Commande de matières premières Chaîne d'assemblage → production à la demande afin de ne pas devoir à stocker trop de produits et ne pas avancer trop d'argent pour les matières premières Promotion du système via les réseaux sociaux Explication de l'installation du produit et de la résolution des problèmes récurrents à travers des tutos vidéos disponibles sur le site web et les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, TikTok, Youtube) → Minimiser le SAV avec une personne à employer Au niveau des coûts, les dépenses les plus importantes sont la masse salariale des employés, l'achat de matières premières, la location d'un entrepôt pour la chaîne d'assemblage et la logistique pour l'envoi des produits aux clients</p>	<p><b>Offre (proposition de valeur)</b></p> <p>Cette offre permet d'avoir pour le client une batterie externe portable utilisable sur ordinateurs et téléphones par exemple. En plus d'une valeur énergétique pour le client, notre produit offre aux usagers la satisfaction d'avoir œuvré pour créer leur propre énergie verte. Pour des clients qui utilisent leur vélo quotidiennement c'est un plus qui ne change en rien leurs habitudes.</p>	<p><b>Relation client</b></p> <p>La clientèle attend de l'entreprise un accompagnement en cas de problème rencontré lors de l'installation et de l'utilisation du produit. Notre entreprise mettra alors à disposition des tutoriels vidéos explicatifs répondant aux principales questions. Si ces tutos ne suffisent pas à satisfaire les besoins de nos clients, une plateforme SAV téléphonique pourra également être utilisée.</p>	<p><b>Segments de clientèle</b></p> <p>Nos clients cibles sont des personnes qui utilisent leur vélo quotidiennement pour se rendre au travail ou à l'école. Cela s'adresse en grande majorité à une clientèle urbaine. Notre produit peut également plaire à des personnes soucieuses de l'environnement et de leurs dépenses qui n'ont pas encore passé le pas de se déplacer principalement à vélo, car ils leur manquent un avantage à utiliser ce moyen de transport régulièrement.</p> <p>L'utilisateur sera récompensé de son effort physique par une production d'électricité quasi gratuite. Cela apporte une motivation supplémentaire dans l'utilisation de son vélo. C'est un gain d'argent et de temps.</p>
	<p><b>Ressources clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Production : Une batterie Des câbles électriques Une dynamo Une chaîne d'assemblage</li> <li>● Vente/Communication : Un site internet Plateforme de ventes en ligne (Amazon, accessoiriste vélo, etc) Présence sur les réseaux sociaux</li> </ul>		<p><b>Canaux de distribution</b></p> <p>Au niveau de la communication, le produit sera mis en avant via les réseaux sociaux. Les plus adaptés sont Facebook, Instagram et TikTok. Les deux premiers ciblent une clientèle présente dans la vie active alors que le dernier touche majoritairement des jeunes. Les réseaux sociaux sont un moyen de communication et de promotion peu coûteux et très efficace car très précis. Ces réseaux sociaux renverront directement le client vers notre site. Celui-ci pourra commander son produit en ligne et le recevra chez lui pour l'installer.</p>	

### *Structure des coûts*

Les dépenses les plus importantes sont l'achat des matières premières (pièces nécessaires à l'assemblage du produit), le salaire des différents employés, la location d'un entrepôt pour l'assemblage, le stockage et l'envoi des colis, et enfin la logistique (les frais de transports).

### *Sources de revenus*

Les consommateurs sont prêts à payer pour notre produit et ses propositions de valeurs car le fait d'avoir un dispositif leur permettant de générer de l'électricité sans changer leur habitude de transport (ici les cyclistes réguliers) est attrayant. Le fait de pouvoir charger son téléphone grâce à une énergie verte auto-crée. Les utilisateurs veulent un système efficace, durable et rentable sur le long terme et qui puisse leur apporter une satisfaction d'utilisation. Nous estimons qu'ils sont prêts à payer entre 60 et 80 euros pour un système dynamo-batterie de ce type. Les consommateurs paieront par carte bancaire sur notre site internet.

### *Coûts environnementaux et sociaux*

Les coûts environnementaux se situent surtout au niveau des matières premières (composants des batteries) et du transport des produits finaux. Pour ce qui est de l'impact social, il n'existe presque pas puisque notre produit n'influe pas sur la conduite de base du vélo ni sur l'itinéraire emprunté.

### *Bénéfices environnementaux et sociaux*

Pour ce qui est des bénéfices environnementaux, notre produit incite les usagers à utiliser de plus en plus le vélo pour se déplacer et ainsi, à créer leur propre énergie verte. Comparé au "V'Lille" ce produit sort du lot puisqu'il ne s'agit plus d'un abonnement mais d'un achat qui de plus amène une caractéristique écologique non négligeable.