

Business Model

PARTENAIRES CLÉS :

- Supermarchés
- Université de Lille
- Réseau Polytech

ACTIVITÉS CLÉS :

- Application mobile avec plusieurs fonctionnalités (scanner d'article, carte interactive du monde, fruits et légumes de saison, catalogue de produits)

RESSOURCES CLÉS :

- Moyens humains
- Matériels informatiques (DataCenter, ordinateurs...)
- Fonds financiers
- Locaux

PROPOSITIONS DE VALEUR :

- Application mobile avec un abonnement Premium
- Vente de calendriers (version carte du monde) avec la provenance des produits ainsi que l'impact CO2

RELATIONS CLIENTS :

- Service client
- Réseaux sociaux

CANAUX DE DISTRIBUTION :

- Pubs sur les réseaux
- Distribution de Flyers (universités, supermarchés, Polytech..)
- Plateforme de téléchargement (Apple store, Play store)

SEGMENTS DE CLIENTÈLE :

- Pour tous
- Pour les personnes qui se préoccupent de leur impact carbone
- Pour les producteurs locaux (notre application favorise les produits locaux et de saison)

STRUCTURE DES COÛTS :

- Les publicités (panneaux publicitaires et réseaux ..)
- Entretien des locaux et du matériel
- Salaires des employés

SOURCES DE REVENUS :

- Abonnement premium
- Publicités
- Vente des calendriers
- Dons (pour nous aider à se lancer)