Top of Form

*Nom de l’entreprise :*

**TOILOOP**

*Date:*

27/09/2022

Business Model Canvas

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Partenaires clés*  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 ?   * **GEBERIT**: fournisseur de WC * **SKID ECOSTREAM**: fournisseur d’UV * **THEYS**: entreprise d’assainissement | *Activités clés*  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 ?   * Conception et vente de toilettes écologiques à circuit fermé. | *Offre (proposition de valeur)*  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 ?   * Nous proposons des toilettes à la fois économiques et écologiques. Nos clients s’engageront pour l’environnement tout en faisant des économies. | | *Relation client*  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 ?   * Nous nous engageons à accompagner nos clients tout au long du processus d’installation et de vidange de notre système. Notre service après-vente sera à l’écoute de tous leurs besoins. | *Segments de clientèle*  Quels sont les segments de clientèle cibles ?  Pour qui crée-t-on de la valeur ?   * Nos clients principaux seront les constructeurs de bâtiments (immeubles, bureaux, centres commerciaux…). |
| *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 ?   * Dans nos installations, nous aurons principalement besoin de réservoirs, de tuyaux à UV et de filtres. * Des équipes de conception et de communication, ainsi que des techniciens veilleront à ce que nos clients soient conquis. * Un ou plusieurs camions assureront le transport du matériel et le déplacement de nos équipes aux chantiers. | *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 ?   * Afin de promouvoir notre produit, nous utiliserons principalement les réseaux sociaux et les affiches ou flyers. Des articles à notre sujet pourront également contribuer à la notoriété de notre système. |
| *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 ?   * Loyer annuel du local (80m² en région Hauts-de-France) estimé à 12480e * Salaires des différents membres de nos équipes (156 000e par an) | | | *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 ?  La vente de notre système constituera notre source de revenus. Le prix ne peut pas être fixé puisqu’il dépend du bâtiment à équiper, un devis est nécessaire. | | |

Top of Form