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