

Business Model Canvas

<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fournisseurs (Roth Elektronik) • Investisseurs • Des composants électroniques • Des services de publicités • Société de livraison par vélo • Sous-traitants assemblage • Decathlon • Boutique santé/bien-être 	<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vente d'accessoires 	<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rappeler aux clients de boire la quantité d'eau conseillée • Notre accessoire présente l'avantage d'être moins cher (les concurrents vendent une gourde complète) • Notre accessoire s'adapte à toutes les gourdes, il n'est pas nécessaire d'en racheter une • Garantir une hydratation optimal pour les utilisateurs • Localisation des points d'eau aux alentours 	<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relations clients via application et site web (SAV) • Messagerie instantanée via app et site 	<p>Segments de clientèle Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personnes qui souhaitent reprendre leur consommation d'eau en main • Personnes qui possèdent déjà une gourde et un smartphone
<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Achats de composants (le plus coûteux environ 15 euros) • Stockage des produits finis • Maintenance de l'application • Sous-traitances de l'assemblage • Frais de livraison 		<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mode de paiement en ligne comme Stripe (carte bancaire/apple pay) ou Paypal (service de paiement sécurisé) • On aura 20% et 30% de marge sur cout variables • On aura un panier moyen d'environ 45 euros • Ouverture aux dons 		