

# Business Model Canvas

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