

ECOFITNESS

Business Model Canvas

Segment de clientèle	Offre (proposition de valeur pour le client)	Relation clients
<p>Une stratégie s'adressant à une cible de professionnels et à leur client final (B2B2C)</p> <p><u>Du manufacturier à l'entreprise (B2B) :</u> -salle de <i>fitness</i> de taille moyenne relativement diversifiée dans son activité</p> <p><u>Du manufacturier au consommateur (client final) (B2C) :</u> -un ou une européenne voulant récupérer l'énergie -un ou une européenne friand de sport</p> <p><u>Du manufacturier aux organismes publics (B2G) :</u> -salles de sport universitaires</p>	<p><u>Capter des clients de concurrents ou de non-consommateurs potentiels</u> par une personnalisation et une valorisation de la salle de <i>fitness</i></p> <p>- un moyen de récupération énergétique donc un moyen de diminuer certains coûts (ventilation / électricité)</p> <p>- un moyen de se muscler - un moyen de satisfaire ses convictions - un moyen de se tester</p> <p>- un moyen d'enseigner et de valoriser les étudiants</p>	<p><u>Automatisées</u> Communication sur les réseaux sociaux Usage des journaux locaux Publicités</p> <p><u>Personnalisées</u> Foires Proposition de pub et d'aides pour les salles de <i>fitness</i> du réseau Venue régulière d'agents d'entretien Proposition d'intervention, présentation aux étudiants du fonctionnement de la machi</p>
Activités nécessaires à la production et à la commercialisation	Structure des coûts	Sources de revenus
<p>- Achat et gestion des composants (entrepôts) - Assemblage</p> <p>- Gestion de la demande (système de commande) - Communication - Création de réseaux sociaux</p>	<p>Production Recherche et développement Infrastructures Communication</p>	<p><u>Vente du produit</u></p> <p>Collecte de fonds Aides régionales</p>
Ressources clés	Partenaires clés	Canaux de distribution
<p><u>Matérielles :</u> Dynamo 12V Batterie 12V Chargeur de batterie Convertisseur 12V en 230V Disjoncteur Redresseur Prises</p> <p><u>Humaines :</u> Mécaniciens + communicants + transporteurs</p>	<p>- Salles de <i>fitness</i> du réseau ECOFITNESS</p> <p>- Réseau Polytech</p> <p>- Université de Lille</p> <p>- Régions Hauts-de-France</p> <p>- Banques</p> <p>- Investisseurs autres</p>	<p><u>Directs :</u></p> <p>- Numériques : - site internet, - compte instagram</p> <p>-Associatifs (foires et autres) (-Annonces ciblées sur internet ou par téléphone menant directement à l'achat)</p> <p><u>Indirects :</u> - influenceurs/ceuses servant de vendeurs/deuses</p>