

Business Model Canvas

Partenaires clés <ul style="list-style-type: none"> • Les particuliers utilisateurs • Gouvernement, collectivités locales • Incubateur d'entreprises • Investisseurs privés • Apports: des subventions, des produits, de la visibilité et des conseils. 	Activités clés <ul style="list-style-type: none"> • Mise en relation de particuliers (Gestion d'un service en ligne) • Informer les utilisateurs en vue d'une distribution en main propre. • Coûts : (entretien d'un serveur, personnels) • Revenus : (Commissions, publicités) 	Offre (proposition de valeur) <ul style="list-style-type: none"> • Produits locaux • Publication de recettes et de conseils collaboratif • Vendeurs: vendre leurs excès de production • Acheteurs: manger mieux, près de chez eux 	Relation client <ul style="list-style-type: none"> • Communauté, libre-service sur le site avec un support pour être mis en relation 	Segments de clientèle <ul style="list-style-type: none"> • Vendeurs : jardinier amateur ou confirmé • Acheteur : toute personne ayant une fibre écologique et n'ayant pas la possibilité de produire soi-même • Valorisation des excès de production des vendeurs.
	Ressources clés <ul style="list-style-type: none"> • Serveurs et personnels. 		Canaux de distribution <ul style="list-style-type: none"> • Distribution en main propre 	

Structure des coûts

- Personnel
- Serveurs
- Publicité
- Publication sur Playstore/Appstore

Sources de revenus

- Payer pour trouver plus facilement quelqu'un dans leur zone, prêt à acheter ou vendre des produits.
 - Panier moyen de 5€.
 - Paiement par carte bancaire
 - Répartition des revenus :
10% revenus publicitaires/ 90 % Commissions sur les ventes
-