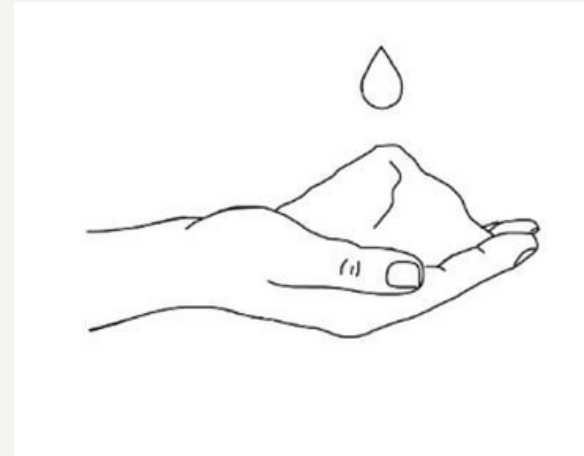




BIO'MOUSSE

Savons notre planète !

Les Personnes Derrière Bio'Mousse



Chef de projet
Vincent REAU

Equipe communication
RAUTUREAU Ronan
ROUTHIER Julia

Equipe Business Plan
PERCHE Line
VASCONCELOS Adam

Equipe technique
THIOR Fatou
POUILLARD Romain

Intérêt ?



Fini les déchets !



Où nous retrouver ?



**EN VRAC DANS VOS
MAGASINS BIOS
PRÉFÉRÉS**

Biocoop, Biomonde,
Naturalia...



**SUR NOTRE SITE
INTERNET**

<https://biomousse.webnode.fr/>



**SUR NOTRE
INSTAGRAM**

@biomousse

Business plan Canvas

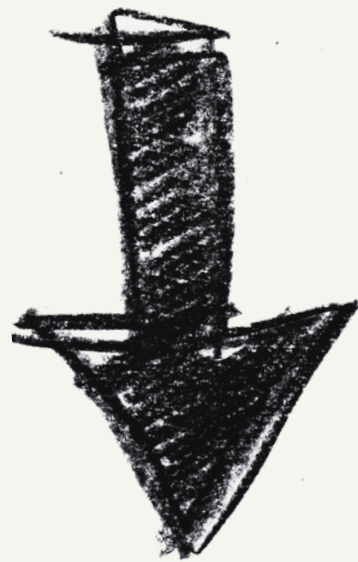
Bio'Mousse

Partenaires clés	Activités clés	Offre (proposition de valeur)	Relation client	Segments de clientèle
Fournisseurs de matériel Société de livraison	Fabrication du savon Démarchage des magasins	Avoir un meilleur impact écologique Personnalisation du savon Bienfaits pour la santé Gain de place Nouveau produit innovant pour attirer de nouveaux clients	Mise à disposition d'une notice de personnalisation Self-service (le client se sert lui-même) Site web	Consommateur de produits écologiques à faible impact environnemental Enseignes souhaitant élargir leur gamme de produits
Structure des coûts		Sources de revenus		
Coût du matériel nécessaire Salaire des employés Location du local		Vente du savon et des kits aux magasins		

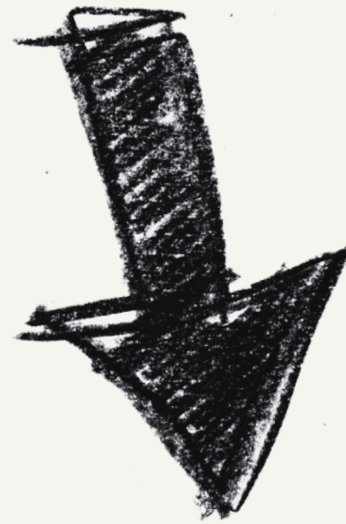
Viabilité économique du produit



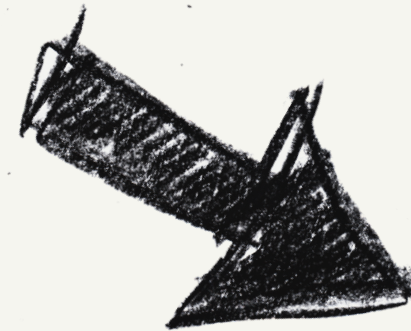
Prix à la vente (pour 50g de poudre) = 4,99 € (< 6,50 € des concurrents directs)



Employés

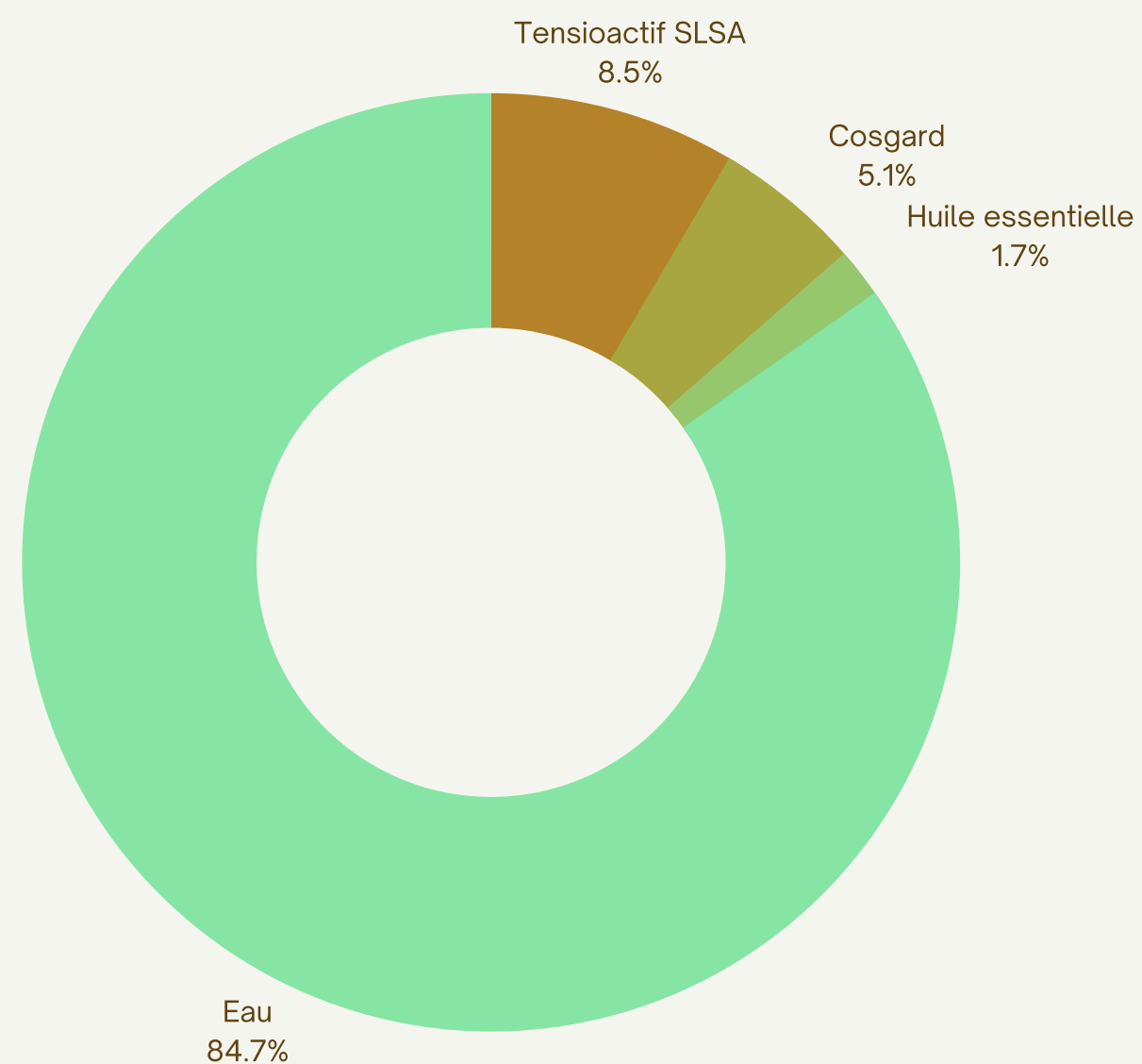


Coût de livraison (en une fois) = 10 000 €



Coût brut du savon = 1,8 €

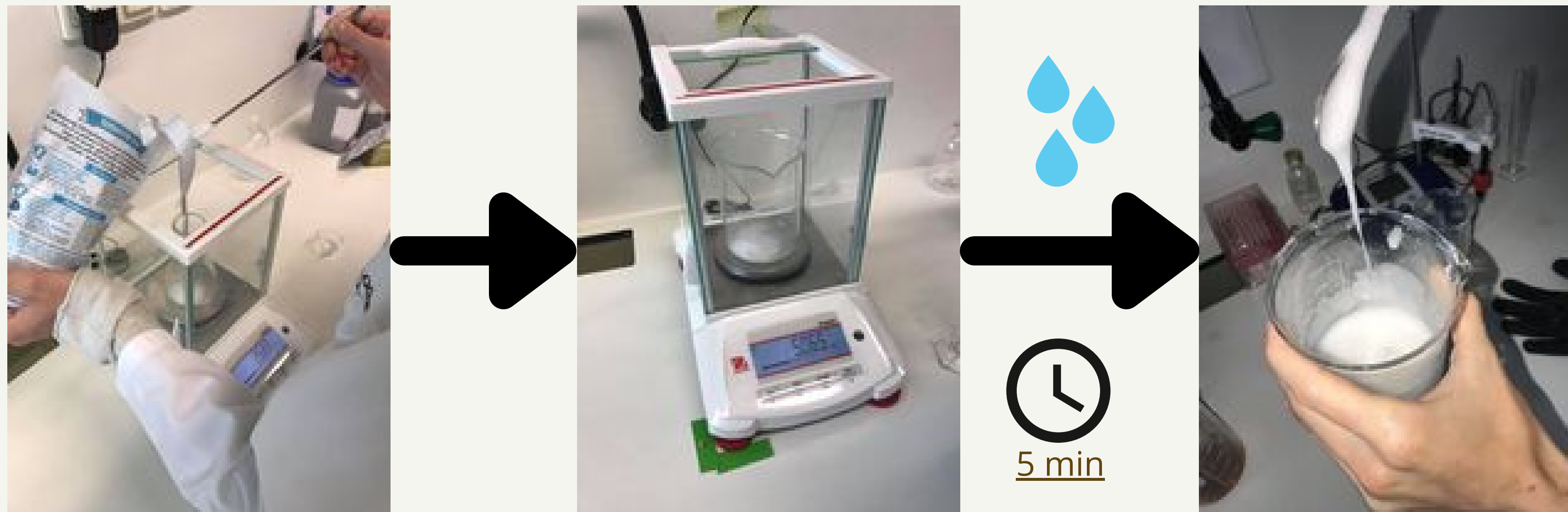
Notre Preuve de concept



Exemple d'une des recettes testées



Préparation et utilisation du produit



Merci de nous avoir écoutés