Business Model Canvas

Nom de l'entreprise : **TOILOOP**

Date: 27/09/2022

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 ?

- **GEBERIT**: fournisseur de WC
- **SKID ECOSTREAM**: fournisseur d'UV
- **THEYS**: entreprise d'assainissement

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 ?

- Conception et vente de toilettes écologiques à circuit fermé.

Ressources clés

Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ?
Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?

- Dans nos installations, nous aurons principalement besoin de réservoirs, de tuyaux à UV et de filtres.

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 ?

- Nous proposons des toilettes à la fois économiques et écologiques. Nos clients s'engageront pour l'environnement tout en faisant des économies.

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 ?

- Nous nous engageons à accompagner nos clients tout au long du processus d'installation et de vidange de notre système. Notre service après-vente sera à l'écoute de tous leurs besoins.

Canaux de distribution

A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ?
Comment les différents canaux s'intègrent-ils ?
Quel est le canal privilégié ?
Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?

- Afin de promouvoir notre produit, nous utiliserons principalement les réseaux sociaux et les affiches ou flyers. Des articles à notre sujet

Segments de clientèle

Quels sont les segments de clientèle cibles ?
Pour qui crée-t-on de la valeur ?

- Nos clients principaux seront les constructeurs de bâtiments (immeubles, bureaux, centres commerciaux…).

	• Des équipes de conception et de communication, ainsi que des techniciens veilleront à ce que nos clients soient conquis. • Un ou plusieurs camions assureront le transport du matériel et le déplacement de nos équipes aux chantiers.		pourront également contribuer à la notoriété de notre système.	

Structure des coûts	*Sources de revenus*
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 ? • Loyer annuel du local (80m² en région Hauts-de-France) estimé à 12480e • Salaires des différents membres de nos équipes (156 000e par an)	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 ? La vente de notre système constituera notre source de revenus. Le prix ne peut pas être fixé puisqu'il dépend du bâtiment à équiper, un devis est nécessaire.