

## Projet: Germitech

<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> <p>- Transports, stockage</p> <p>- Sous-traitant des matériaux et entreprise d'assemblage</p> <p>- Imprimerie</p>	<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>- Marketing</li> <li>- Technicien</li> <li>- Exportation des produits</li> <li>- Sous-traitance des matériaux</li> <li>- Logistique</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>- Potager ludique pour apprendre à jardiner facilement. Permettre aux enfants de cultiver leurs premiers légumes.</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>- Numéro de téléphone + adresse mail</li> <li>- Forum sur site</li> <li>- Recherche de la fidélité du client avec un système d'abonnement</li> </ul>	<p><b>Segments de clientèle</b>          Quels sont les segments de clientèle cibles ?          Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <p>- Particulier souhaitant apprendre à jardiner de manière ludique et pédagogique</p> <p>- établissement public souhaitant réaliser une activité ludique sur le jardinage.</p>
	<p><b>Ressources clés</b>          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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Matériaux (bois, capteurs, ...)</li> <li>- Marque (mise en place d'une marque permet de concurrencer les grandes enseignes)</li> <li>- Plateforme (communication)</li> </ul>		<p><b>Canaux de distribution</b>          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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Site internet</li> <li>- Grandes surfaces dédiées aux jardinage (ex : Jardiland)</li> <li>- Partenariat avec les écoles</li> <li>- Présentation dans des salons</li> </ul>	

### Structure des coûts

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 ?

- Capteurs, matériaux, assemblage, graines → 46,03 euros par produit
- Emballage → 3,1 euros par produit
- Transports (livraison) → 5 euros par produit
- Salaires → 11200 euros par mois
- Entrepôt de stockage et bureaux → 1008 euros par mois
- Matériels de bureaux → 4000 euros
- Graines abonnements → 0,20 euros par abonnement et par an
- Produits dérivés offert avec les abonnements → 6 euros par an et par abonnement
- remboursement prêt(10000 euros en 24 mois Taux d'intérêt annuel fixe de 1%) → 420,83 euros par mois

Dépenses premier mois pour une estimation d'une production de 500 produits :

- 23 015 euros pour Capteurs, matériaux, assemblage, graines
- 1550 euros pour emballage
- 2500 euros pour livraison
- 11 200 euros pour salaires
- 1008 euros pour Entrepôt de stockage et bureaux
- 4000 euros pour Matériels de bureaux
- 8,33 euros pour graines abonnements
- 250 euros de produits dérivés
- 420,83 euros prêt

-----> Total dépenses : 43 952,16 EUROS

### Sources de revenus

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 ?

- Vente sur le site → 89,99 euros par produit
- Vente aux magasins de jardinage → 72 euros par produit
- Abonnements → 15 euros par abonnement et par an
- Contrats avec le département et les écoles → 49,13 euros par produit
- prêt de 10000 euros

revenu premier mois (estimation) :

- vente de 100 produits sur le site → 8999 euros
- vente de 300 produits aux enseignes de jardinage(au niveau national) → 21 600 euros
- vente de 500 abonnements → 62,5 euros
- vente de 50 produits aux écoles partenaires → 2456,5 euros
- prêt 10000 euros

-----> Total revenu : 43 118 euros

Coût social et environnemental	bénéfice social et environnemental
<ul style="list-style-type: none"><li>- Fabrication des matériaux(capteurs,bâches,germoirs) en usine</li><li>- Transport des produits → pollution avec les usines et les moyens de transport</li></ul>	<p>Bénéfice environnemental:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- utilisation de matériaux recyclables comme le bois</li></ul> <p>Bénéfice social:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- création d'emplois</li><li>- produit qui permet de réaliser des activités pédagogiques avec les enfants</li></ul>

---