

<p><b>Partenaires clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fournisseurs de pierre ponce : BIOSTART.EU</li> <li>• Les fleuristes locaux</li> <li>• Une grande chaîne de distribution type Carrefour</li> </ul>	<p><b>Activités clés</b></p> <p>Activités nécessaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conception</li> <li>• Production</li> <li>• Logistique</li> <li>• Marketing</li> </ul> <p>Lien marketing avec les canaux de distribution Existence d'un SAV</p> <p>Coût pierre ponce : - 1kg poudre pour 7 à 8 euros - 1kg granules 35 euros</p>	<p><b>Offre (proposition de valeur)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propositions de valeurs : Solutions écologiques et saine</li> <li>• Solutions concrètes : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Environnement plus sain et agréable (réduction de l'humidité si trop élevée)</li> <li>- Réduction de la consommation journalière d'énergie</li> <li>- Réduction de l'empreinte carbone</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Relation client</b></p> <p>Types :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transparence (site internet)</li> <li>• Assistance personnelle (fleuriste), SAV</li> <li>• Cocréation (site internet)</li> </ul> <p>Intégration au modèle économique par le site internet et le SAV, car permettant de donner des pistes d'amélioration qu'elles soient matérielles ou esthétiques.</p> <p>Coût :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Création d'un SAV</li> <li>- Développement et maintenance d'un site internet</li> </ul>	<p><b>Segments de clientèle</b></p> <p>Type de clientèle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Particulier ayant des problèmes d'humidité dans leurs logements</li> <li>- Particulier vivant dans des zones à climat humides</li> <li>- Particulier étant sensible à son empreinte carbone</li> <li>- Particulier ayant une attirance pour la décoration</li> </ul>
	<p><b>Ressources clés</b></p> <p>Ressources clés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pierre ponce en granule/poudre</li> <li>• Plantes</li> <li>• logistique (véhicules)</li> </ul> <p>Relation client :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ressources humaines (SAV, fleuristes, chauffeur)</li> <li>• Ressource immatérielle : brevet du produit</li> </ul>		<p><b>Canaux de distribution</b></p> <p>Canaux de distribution :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- fleuristes locaux</li> <li>- chaîne de distribution type carrefour</li> </ul> <p>Canal privilégié : fleuristes</p> <p>Aucun des deux canaux n'est plus adapté que l'autre pour le client</p>	

### *Structure des coûts*

Coût pierre ponce :

- 1kg poudre pour 7 à 8 euros
- 1kg granules 35 euros

Coût logistique (transport, essence, salaire chauffeur)

Cout production

Cout communication (création et maintenance site web, SAV)

→ Coûts les plus chers : matière première et logistique

### *Sources de revenus*

Prix de l'offre Plante moyenne gamme (cactus en général) + le pot :  
75 euros (uniquement chez le fleuriste)

Prix de l'offre Plante haut de gamme + pot :  
100 euros (uniquement chez le fleuriste)

Prix du pot uniquement :

40 euros (uniquement dans les grandes chaînes de distributions)

Mode de paiement préférés : carte ou espèce