Top of Form

*Nom de l’entreprise : Sanitech*

*Date: 26/09/2021*

Business Model Canvas

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *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 ?   * Constructeurs d’escaliers roulants * Sociétés d’installation et d’entretien | *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 ?   * Marketing ->publicité/démarchage * Production->récupération matières premières/ assemblage * Installation du produit * Lien direct avec les activités car canal direct * Relation de confiance avec clients car transparence de l’ensemble | *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 ?   * Regagner un lien de confiance dans les espaces et donc d’augmenter le nombre d’usagers * Réduire les risques de propagation des maladies * Alléger la charge de travail des agents d’entretiens | | *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 ?   * Pour les constructeurs d’escaliers roulants : transparence sur la totalité de la production/fiabilité/ * Pour les possesseurs d’escaliers roulants : transparence sur la production/ bon service après vente/ bon service d’entretien | *Segments de clientèle*  Quels sont les segments de clientèle cibles ?  Pour qui crée-t-on de la valeur ?   * Entreprises ou collectivités possédant des espaces munis d’escaliers roulants * Entreprises fabriquant des escaliers roulants |
| *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 ?   * Local pour la construction des produits * (Personnels d’entretien et d’installation) * Commerciaux * Laboratoires d’analyses | *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 ?   * Canal direct : production et vente |
| *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 ?   * Intervention d’un personnel pour installation et changement lampe UV / Marketing * Lampe UV = chère * Production / Entretien / Marketing | | | *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 ?   * Produit non payant pour les consommateurs * Part de bénéfice importante lors de la vente du produit et complément de revenu lors de la proposition d’un service d’entretien. | | |

Top of Form