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