

Business Model Canvas

<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● CEISTA INTERNATIONAL Fournisseur de pièces électroniques ● DEMIND FRANCE Sous-traitant qui recycle les pièces électroniques ● COLISSIMO, UPS, MONDIAL RELAY, FEDEX Entreprises qui livrent nos produits ● CAPIFIL Entreprise qui fournit les filaments et les fils pour imprimante 3D ● ABLE Fournisseur des emballages en carton pour les casques 	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Logistique, achats, fabrication, management ● Transport via la poste colissimo ● Marketing Digital (Réseaux sociaux, placements de produit, spots publicitaires, influenceurs) ● Stand dans des salons high-tech et multimédia 	<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Nous proposons un produit solide et fiable qui aura une qualité sonore n'ayant rien à envier aux leaders du marché actuel. Concrètement, nos casques audio seront vendus en pièces détachées. Ainsi, ce sera aux clients de le monter en suivant (la notice et) des tutos vidéos disponibles sur notre site internet. Le casque sera fait de telle sorte que son montage soit plus un moment de détente et d'amusement. Sa conception sera alors faite de sorte à faciliter la vie du client. 	<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La gestion de la relation client se fera au travers de nos différents réseaux sociaux et par l'utilisation d'un logiciel CRM (Customer Relationship Management) afin de mieux cerner les besoins des clients. De plus, après chaque achat, un QCM de satisfaction sera envoyé au client afin qu'il puisse nous faire parvenir ces questions, remarques et commentaires. ● La relation client s'intègre dans le reste du modèle économique par le fait de mieux connaître nos clients pour mieux développer notre qualité de service 	<p>Segments de clientèle Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Créer de la valeur : <ul style="list-style-type: none"> - Les clients vont payer la valeur créée par l'entreprise. On crée donc de la valeur pour les clients. - Les fournisseurs eux vont être payés grâce à la valeur de l'entreprise. - Les banques peuvent percevoir des intérêts. - Les employés captent la valeur de l'entreprise sous forme de salaire. ● Segments de clientèle cible : <ul style="list-style-type: none"> - Personnes entre 12 et 50 ans - Personnes souhaitant participer à une
--	---	---	--	---

<ul style="list-style-type: none"> ● SHENZHEN TANGZANXING TECHNOLOGY Co, ltd Fournisseur de coussinets 	<p><i>Ressources clés</i> 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"> ● Ressources clés : <ul style="list-style-type: none"> - filaments de plastiques recyclables pour imprimante 3D - Pièces électroniques (connecteurs, câbles...) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Les pièces de nos casques seront quasiment indestructibles et celles des anciens modèles seront compatibles avec les casques plus récents et modernes. Il existe donc des possibilités de personnalisation infinies. Il en sera de même pour les pièces électroniques, car le client pourra se munir des nouvelles technologies dans son casque afin d'avoir une qualité sonore encore meilleure. ● En résumé, notre entreprise propose un casque abordable accessible à tous, durable, avec une bonne qualité sonore. 	<p>dans le but de fidéliser et de vendre plus.</p> <p><i>Canaux de distribution</i> 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"> ● Les canaux de distribution utilisés seront les entreprises de livraison de colis ● Dans une ère où l'on commande de plus en plus sur internet, ce dernier représente le canal de distribution le plus adapté aux habitudes et au quotidien de nos clients. 	<p>démarche éco-responsable</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personne voulant suivre la mode.
<p><i>Structure des coûts</i> 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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Dépenses sur l'année pour des locaux de 330m² à Cergy : <ul style="list-style-type: none"> ❖ électricité 2 328€ par an ❖ gaz 1 992€ par an ❖ location locaux 25 000€/an à Cergy ❖ ordinateur de service (2 600€x5 + 1 000€x16= 29000€) → <u>58 320€ par an</u> 		<p><i>Sources de revenus</i> 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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Revenus obtenus grâce aux nombres de casques vendus (10 000 la première année), 159,99€/casque minimum (sans options). Espère avoir : 1,599M d'euros ● Concours et bourses : <ul style="list-style-type: none"> - concours french tech : aides pouvant aller jusqu'à 30 000 € 		

- Coûts variables en fonction de l'évolution du marché :
 - ❖ livraisons des colis (prix des transporteurs, dépend du prix de l'essence lors de la livraison du casque) estimation à 3€/colis
→ Uniquement sur devis mais estimation à 35 000€
- Coûts fixes :
 - ❖ ingénieur bureau d'études x2 (salaire : 1 900€/mois)
 - ❖ ingénieur IA x2 (3 000€/mois)
 - ❖ manager/RHx2 (3 000€/mois)
 - ❖ logistique : emballage colis + envoi colis technicien logistique x2 (2 000€/mois)
 - ❖ technicien machine 3D, site interneT, SAP x3 (2 000€/mois)
 - ❖ services clients
 - ❖ Stagiaires ingé ou école de commerce
→ Totaux coûts fixes : 237 000 €/an
- Partie investissement :
 - ❖ imprimante 3D "LEAPFROG CREATR" X3 (2 707€)
packaging (30 000€/an)
 - ❖ matières premières : - bobine plastique imprimante 3D x 3/mois soit 648€/an, bois pour l'arceau du casque
 - ❖ électronique : connecteur jack (16 873€), câble en Y(158 393€/an) coussinets "shenzhen tengzhanxing technology co" 1.20€ l'unité à partir de 1000 soit 25 920€/an, hauts parleurs (161 352€ par an), connecteurs (5 040€ par an), câble 200€ par an, bois (2 160€ par an)
→ Total : 398 426€/an
 - ❖ entreprises sous traitantes de :
 - recyclage de pièces électroniques DEMIND FRANCE (à partir de la troisième année)
 - livraisons colis (colissimo = 15 000€ par an)
 - entreprise packaging (fabrique paquets en carton) 30 000€/an
→ 45 000€/an
 - ❖ publicités :
 - Influenceurs

- concours nationale à l'aide à la création d'entreprises : aides pouvant aller de 450 000€
- Allègements fiscaux et sociaux :
 - l'ACRE : exonération de charges sociales
 - statut jeune entreprise innovante : bénéficiaire régime sociale et fiscale avantageux
 - le crédit d'impôts recherche : financer jusqu'à 30% de dépenses pour la recherche dans la limites de 100 millions d'euros
- Subventions de banques publiques d'investissement :
 - L'Aide pour la Faisabilité de l'Innovation (AFI) ;
 - L'Aide pour le Développement de l'Innovation (ADI) ;
 - Des Partenariats Régionaux d'Innovation (PRI).
- Subventions financières de pôle emploi :
 - l'ARCE
 - Le NACRE : aide à la création d'entreprise jusqu'à 250 000€

L'entreprise peut espérer obtenir 730 000€ sur 3 ans

Sources de revenus totales : 2.329 millions d'euros sur un an avec aides

Sans aides : 1.6 million d'euros la première année

Bénéfices de la première année : 663 200€/an

- instagram
→ 120 000€ par an

⇒ **TOTAL DES COÛTS : 936 800€/an**

Top of Form
