

Business Model Canvas

Bottom of Form

<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"> ● Google Play <p>Plateforme de téléchargement de l'application pour les appareils Androids</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Apple Store <p>Plateforme de téléchargement de l'application pour les appareils iOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ONG 	<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"> ● Développement et maintenance ● Publicité ● Service client 	<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"> ● Outil de sensibilisation sur la protection de l'environnement ● Diminue la pollution causée par les Data Centers ● Automatiser une tâche pénible pour les utilisateurs de messageries classiques ● Améliore la lisibilité de la messagerie ● Développe une image verte pour les entreprises abonnées 	<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"> ● Interaction avec les clients sur les plateformes Google Play et Apple Store ● Service client ● Réseaux sociaux 	<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"> ● Clientèle jeune, âgée de 16 à 25 ans ● Toute entreprise souhaitant soit diminuer son impact environnemental soit alléger le contenu des messageries des employés
	<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Connexion internet ● Ordinateurs 		<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Google Play et Apple Store ● Réseaux sociaux 	

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 ?

- Energie
- Loyer
- Salaires
- Plateformes de téléchargements

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 ?

- Abonnements

Les entreprises payent un abonnement qui évolue avec le nombre d'employés

- Dons

Un message apparaîtra par tranche de 1000 mails supprimés notifiant l'utilisateur de la possibilité de faire un don

- Soutien des ONG

Un message apparaîtra par tranche de 1000 mails supprimés notifiant l'utilisateur de la possibilité de faire un don

- Instagram

Dans une vision à long terme, l'entreprise obtiendra la possibilité d'être rémunérée pour son activité sur Instagram

Top of Form