

# Business Model Canvas

<p><b>Partenaires clés</b>          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"> <li>• Google Play Plateforme de téléchargement de l'application pour les appareils Androids</li> <li>• Apple Store Plateforme de téléchargement de l'application pour les appareils iOS</li> <li>• ONG</li> </ul>	<p><b>Activités clés</b>          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"> <li>• Publicité</li> <li>• Service client</li> <li>• Développement et maintenance</li> </ul>	<p><b>Offre (proposition de valeur)</b>          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"> <li>• Outil de sensibilisation sur la protection de l'environnement</li> <li>• Diminue la pollution causée par les Data Centers</li> <li>• Automatise une tâche pénible pour les utilisateurs de messageries classiques</li> <li>• Améliore la lisibilité de la messagerie</li> <li>• Développe une image verte pour les entreprises abonnées</li> </ul>	<p><b>Relation client</b>          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"> <li>• Interaction avec les clients sur les plateformes Google Play et Apple Store</li> <li>• Service client</li> <li>• Réseaux sociaux</li> </ul>	<p><b>Segments de clientèle</b>          Quels sont les segments de clientèle cibles ?          Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clientèle âgée de 18 à 30 ans</li> <li>• Toutes entreprise souhaitant soit diminuer son impact environnemental soit alléger le contenu des messageries des employés</li> </ul>
<p><b>Structure des coûts</b>          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"> <li>• Salaires</li> <li>• Energie</li> <li>• Loyer</li> <li>• Plateformes de téléchargement</li> </ul>		<p><b>Sources de revenus</b>          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"> <li>• Abonnements Les entreprises payent un abonnement qui évolue avec le nombre d'employés</li> <li>• Dons Un message apparaîtra par tranche de 1000 mails supprimés notifiant l'importance des dons pour notre entreprise</li> </ul>		

- Soutien des ONG

Nous entretiendrons une bonne relation avec les ONG protectrices de l'environnement afin d'obtenir leur soutien via des dons

- Instagram

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