

Business Model Canvas

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 ? <ul style="list-style-type: none">• 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 ? <ul style="list-style-type: none">• 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 ? <ul style="list-style-type: none">• 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 ? <ul style="list-style-type: none">• 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 ? <ul style="list-style-type: none">• 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 ? <ul style="list-style-type: none">• 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 ? <ul style="list-style-type: none">• 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.