

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"> ● Fournisseurs de composants électronique (inodesign car c'est une entreprise locale) ● Nous nous occupons de la conception et du développement avec en place l'écran intuitif et interactif, la production sera elle effectuée par une autre entreprise (qui est un partenaire clé) 	<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"> ● Production, logistique, distribution ● Vente et commercialisation 	<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"> ● C'est une multiprise intelligente programmable qui arrête le fonctionnement des appareils électroniques à une heure donnée ● Éviter le gaspillages énergétique, réduire sa consommation et augmenter la durabilité des appareils ● Pme ? Moyenne entreprise ? Plus large public particulier ? ● Salon, démarchage directe ● Économie rapide d'énergie ● S'engager en faveur de la planète 	<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"> ● Garantie ● Sav ● Conseil direct ● Mise en service ● Guide d'utilisation ● Service individuel (client directement mis en relation avec le personnel de l'entreprise par appel ou mail) ● Services : Prises en charge, fidélisation 	<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"> ● Entreprises ● Particuliers ● Petit pme ● Entreprise intermédiaire ● Particulier ● Moyenne entreprise ● Cible majoritaire
--	--	--	---	--

	<p>Ressources clés</p> <p>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"> ● Immobilier, local ● Machines ● Entrepot ● Ressources humaines (concevoir, vendre, installer, chef) ● Plastique recyclé 		<p>Canaux de distribution</p> <p>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"> ● Vente en ligne via site internet ● Grossistes ● Internet, salon ● Commander internet ? En direct ? 	
<p>Structure des coûts</p> <p>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"> ● Location local ● Logistique ● Salariés ● Frais pièces et main d'œuvre ● Brevet ? Informatique coût , plate-forme web 		<p>Sources de revenus</p> <p>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"> ● Bénéfice des ventes 		

Top of Form