Nom de l'entreprise :	
TURBEAU	

Date: 26 septembre 2022

Top of Forn

Business Model Canvas

Bottom of Form

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 ?

- EDF
- Leroy merlin, SIC KFT, KME
- Cuivre, aimants, tube en caoutchouc
- Cuivre, aimants, tube en caoutchouc

Activités clés

revenus?

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

Quelles sont les activités clés nécessaires

- Communication, production, logistique
- Vente au détail
- Le client : EDF, particuliers (propriétaires), autres fournisseurs d'électricité
- 20% de marge (on estime n'est-ce pas)

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 ?

- Cuivre, électricité, main d'oeuvre
- Un communiquant, des techniciens, des matières premières

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 ?

- Écologie, lutte contre la pauvreté
- Réutilisation des eaux usées : économies
- Amoindrissement des charges
- On permet un complément de production à EDF

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 ?

- Assurer un entretien
- SAV, assistance

Ouel en est le coût ?

- On assure un entretien à bas coût
- Salaires de techniciens
 + Matières premières
 (cuivre)

Segments de clientèle

Quels sont les segments de clientèle cibles ?

Pour qui crée-t-on de la valeur ?

- Segmentation socio-démographique
- Les individus en logement collectif

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

 Vente directe, vente sélective

aux habitudes des clients?

	 On cible un utilisateur et un client + on s'assure de la qualité La vente sélective est le canal privilégié La vente directe semble l'option la plus adaptée vis-à-vis des clients
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 ? Les matières premières (le cuivre notamment) Electricité Installer la turbine, le transport, et l'assemblage	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 ? Par virement bancaire ou chèque

Top of Form