

Business Model Canvas

<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"> • Publicité • Service client • Développement et maintenance <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>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 • Automatise 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>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 	<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 âgée de 18 à 30 ans • Toutes entreprise souhaitant soit diminuer son impact environnemental soit alléger le contenu des messageries des employés
<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salaires • Energie • Loyer • Plateformes de téléchargement 		<p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abonnements <p>Les entreprises payent un abonnement qui évolue avec le nombre d'employés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dons <p>Un message apparaîtra par tranche de 100 mails supprimés notifiant l'importance des dons pour notre entreprise</p>		

- 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