

# Business Model Canvas

<p><i>Partenaires clés</i></p> <p><b>Partenaires clés :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Les grandes enseignes de vente de jouets</li> <li>-Les entreprises spécialisée dans le travail du bois pour fabriquer le coffrage</li> </ul> <p><b>Fournisseurs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Vendeurs d'électronique</li> <li>-Jardineries</li> <li>-Vendeurs de bois</li> </ul> <p><b>Ressources des partenaires :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les grandes enseignes des vente de jouets possèdent les outils et le savoir faire pour promouvoir notre produit auprès de la clientèle</li> </ul>	<p><i>Activités clés</i></p> <p><b>Activités clés :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Programmation de l'application intégrée</li> <li>-Enrichissement de la base de données botaniques</li> <li>-Assemblage du produit</li> <li>-Démarchage auprès des enseignes pour faire connaître le produit</li> </ul>	<p><i>Offre (proposition de valeur)</i></p> <p><b>Proposition de valeur :</b></p> <p>Le produit est conçu pour enseigner à un enfant un mode de production et de consommation local et saint tout en conservant l'aspect ludique et interactif capable de capter son attention</p>	<p><i>Relation client</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Communication directe entre l'entreprise et les magasins pour obtenir de l'aide au cours du processus de vente ou à l'issue de l'achat.</li> <li>- Création de communautés sur les réseaux sociaux.</li> <li>- La relation client résulte directement de la réussite du modèle économique, notre financement provenant en grande partie des clients.</li> </ul>	<p><i>Segments de clientèle</i></p> <p><b>Clientèle :</b></p> <p>Nos clients directs sont les enseignes de vente de jouets qui dispose des moyens nécessaires pour mettre notre produit en avant auprès de nos clients cibles : les parents de jeunes enfants désirant leurs inculquer des habitudes de consommation saines et locales</p>
	<p><i>Ressources clés</i></p> <p><b>Matériel :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Électronique</li> <li>-Bois</li> <li>-Graines</li> </ul> <p><b>Humain :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Un programmeur</li> <li>-Un botaniste</li> <li>-Une équipe technique capable d'assembler le produit</li> <li>-Une équipe de com pour faire connaître le produit</li> </ul>		<p><i>Canaux de distribution</i></p> <p>Canal de distribution court ne comportant aucun intermédiaire entre notre site de production où se fera l'assemblage et le détaillant (c'est-à-dire les magasins de jouets). Association avec une entreprise de transports routiers.</p>	

### *Structure des coûts*

Les coûts les plus importants sont représentés par les composants électroniques notamment la carte électronique. Le coût de production des différents composants dépendra de la quantité de pAUTOgers que l'on vendra.

### *Sources de revenus*

Notre produit sera in fine acheté par les parents pour leurs enfants. Nous avons cherché à baisser le prix au maximum afin de promouvoir nos valeurs et rendre notre produit accessible au plus grand nombre. La majorité des consommateurs ne dépenseront pas plus de 80euros environ pour notre pAUTOger.