Nom de l'entreprise :
Poly'Tager

Top of Form

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 ?

- Fournisseurs de bacs
- Fournisseurs de terre
- Producteurs de semences locaux

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 ?

- Logistique
- Production
- construction

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 ?

- Entrepôt
- Ressources humaines
- Matières locales

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 ?

- Production locale et bio
- Livraison clé en main
- Customisation

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 ?

- Site internet
- Réseaux sociaux

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 ?

- Livraison clef en main

Segments de clientèle

Quels sont les segments de clientèle cibles ?
Pour qui crée-t-on de la valeur ?

- Cadres
- Familles

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 ?

- Infrastructures informatiques
- Masse salariale (intérim)
- Infrastructure physique (entrepôts, Loyer)
- Coût matières premières

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 ?

- Ventes et services abonnements

Top of Form