

# THE BUSINESS MODEL CANVAS

## KEY PARTNERS

Geeks In Japan  
MangaKat  
Micromania  
Fnac  
Librairie Mollat

## KEY ACTIVITIES

Restauration de pâtisseries japonaises  
Libre accès à une bibliothèque de manga  
Visionnage d'animes  
Vente de pâtisseries

## KEY RESOURCES

Les ressources clés sont les fans de mangas qui apprécient notre lieu. Les canaux de distribution : site internet, Instagram, Discord, Twitter et Facebook.  
(Réseaux sociaux)

## VALUE PROPOSITIONS

Gaieté, calme après le travail, apaisement, insertion, détente.

La confiance en ce qu'ils aiment et développer le monde du manga qui n'est pas toujours bien perçu ou dégradé.

Pâtisseries Japonaises, animes, mangas.

## CUSTOMER RELATIONSHIPS

Objectif de créer une relation assez amicale, dans un but de renforcer la communauté « otaku » en France.  
Ils s'intègrent à notre vision et celle que l'on veut apporter.

## CHANNELS

La communauté dite « otaku » s'exprime beaucoup à travers les réseaux sociaux, étant donné que cette passion n'est pas très bien vue aux yeux de nombreuses personnes.

## CUSTOMER SEGMENTS

Nous créerons de la valeur à toutes les librairies, les entreprises qui sont en lien avec l'import d'objets japonais Le. marché est une plate-forme segmentée, diversifiée et multiface

## COST STRUCTURE

Les coûts les plus importants seront dans le mobilier, dans les mangas, les téléviseurs, les hauts-parleurs, les caméras, l'import d'aliments japonais. Puis après cela les salaires, les vitres « blindées » ou les stores métallisés.

## REVENUE STREAMS

Prêts à payer pour prendre un temps pour lire, regarder un animé, boire un petit quelque chose. Des abonnements sont à réfléchir (bonne idée), les paiements se feront en espèces, liquide ou carte bancaire, ils sont les revenus principaux pour faire tourner l'entreprise.