်တ

#### **PARTENAIRES CLÉS**

- > Q ui sont vos partenaires et fournisseurs indispensables? (ou investisseurs, collaborateurs, associations, distributeurs, etc.)
- Jumia
- Marketplace
- ????????
- ??????
- > Quels partenaires vous permettent de réaliser les activités que vous ne faites pas à l'interne ?
- des agences marketing
- des incubateurs
- > Quels partenaires vous permettent de vous procurer les ressources dont vous ne disposez pas?
- Jumia DEALS

#### **ACTIVITÉS CLÉS**



> Quelles activités devez-vous faire pour réaliser votre proposition de valeur?

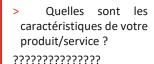
À quels besoins/problèmes répondez-vous?

**PROPOSITION DE VALEUR** 

Nos besoins c'est de réduire les accidents routiers

- > Quelle est la valeur créée ? Un système de détection de somnolence
- > Qu'apportez-vous vraiment au client?

Une protection une prévention, un sentiment de sécurité au conducteur



- > Quels sont les bénéfices de votre off re?
- -Prix Favorable
- fiabilité
- efficacité
- Sécurité
- Suivi Technique

## **RELATIONS CLIENTS**



> Quelle est la nature de votre relation avec vos clients? (ex. transactionnelle, communauté, personnalisée)

#### ???????

> Quel type de relation vos clients souhaitent-ils? ??????

## **SEGMENTS DE MARCHÉ**



> Pour qui créez-vous la valeur?

#### La valeur est créée pour les automobilistes

- > Qui sont vos clients cible ou segments de clients?
- Les Conducteurs (Camions, Bus de Voyage...)
- Les startups sur le secteur du transport
- PME
- > Quels sont vos clients les plus importants?

### Tous nos clients sont importants!

- > Quels sont leurs besoins?
- > Quels sont leurs problèmes ?
- > Quel est leur profi l ? (ex. âge, sexo revenus, style de vie)

Plus de 18 ans, H/F,

# <u></u>

#### RESSOURCES CLÉS

- > Qu'avez-vous besoin de posséder pour réaliser votre proposition de valeur?
- Webcam
- Raspberry
- Capteurs

### ???????

- > Quelles sont les ressources essentielles? (humaines, physiques, intellectuelles, matérielles...)
- de l'outillage
- une technologie
- des techniciens en IOT, Developpeurs, Maintenanciers, Marketteurs

# **CANAUX**

- > Comment allez-vous rejoindre vos clients?
- En agence ou par l'intermédiaire de boutiques partenaires
- > Par quels canaux distribuez vous vos produits ou services?
- marketplace
- en agence
- Sur place /ou en ligne
- l'intermédiaire de boutiques partenaires
- > Par quels canaux communiquez-vous avec vos clients?
- Réseaux sociaux
- Face à Face
- -Telephone







- > Quels sont les coûts de vos activités et de vos ressources clés ? (fi xes et variables)
- -achat Accessoires
- Garantie
- Salaires
- > Quels sont les coûts les plus importants de votre modèle ?
- Achat des accessoires

- > De quelles façons obtenez-vous des revenus ?
- Vente de produit
- Commissions
- > Comment vos clients payent-ils ? Comment préfèrent-ils payer ? (ex. honoraires, vente, forfait, abonnement, location, licence)
- -Cash
- Plateformes de payment (OM, Wave, Carte Bancaire)
- > Quels sont les produits ou les services les plus rentables ? ????????