Business Model Canvas

Par le groupe 14

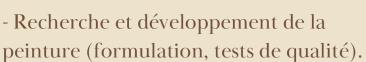
Projet : Peinture à base de terre cuite



Parteners Clés

- Fournisseurs de terre cuite (Bouygues Construction) : entreprises de construction et chantiers de démolition pour la collecte des déchets.
- Distributeurs (Leroy Merlin) : magasins de bricolage et boutiques spécialisées.
- Organisations écologiques (ValoBat) : pour promouvoir le produit et sensibiliser à son utilisation.

Activités clés



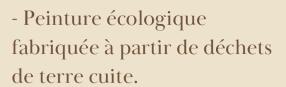
- Production et conditionnement de la peinture.
- Marketing et promotion de la peinture naturelle.
- Gestion des relations avec les fournisseurs et distributeurs.

Ressources Clés



- Équipement : broyeurs, mélangeurs, contenants hermétiques, etc.
- Compétences humaines : spécialistes en chimie, marketing, vente, production.
- Réseaux : partenariats avec des entreprises de construction, artisans locaux, et sources de déchets de terre cuite.

Propositions de valeur

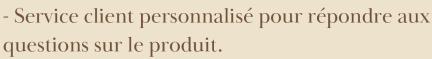


- Utilisation de pigments naturels, offrant des couleurs uniques et authentiques.
- Absence de composites organiques volatiles, ce qui est bénéfique pour la santé et l'environnement.
- Personnalisation des teintes selon les souhaits des clients.

Service client

Date: 17/10/2024





- Engagement via les réseaux sociaux et newsletters pour éduquer sur les avantages de la peinture naturelle.
- Offrir des ateliers ou des démonstrations sur l'application de la peinture.

Cannaux



- Vente en ligne : site e-commerce pour atteindre les particuliers.
- Magasins physiques : distribution dans des magasins de bricolage et boutiques spécialisées.
- Partenariats avec des entreprises de construction pour des projets spécifiques.

Segment de clientèle

Version: 01

- Particuliers : propriétaires, amateurs de bricolage soucieux de l'environnement.
- Professionnels : architectes, designers d'intérieur, entreprises de construction écologique.
- Distributeurs : magasins de bricolage et boutiques spécialisées dans les produits écologiques.

Structure des couts

- Coûts de production : matières premières (liants,), équipement, et main-d'œuvre.
- Coûts marketing : campagnes publicitaires, participation à des salons et événements.
- Coûts logistiques : stockage, transport des matières premières et des produits finis.

Flux de revenue



- Vente de peinture à base de terre cuite récyclée en ligne et en magasins partenaires.
- Possibilité de vente en gros à des entreprises de construction (grands groupes) et distributeurs.
- Offrir des services de consultation pour les projets d'écoconstruction (optionnel).