

Business Model Canvas

Par le groupe I4

Projet : Peinture à base de terre cuite

Date : 17/10/2024

Version : 01

<div><div>Partenars Clés</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">- 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.</div></div>	<div><div>Activités clés</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">- Recherche et développement de la peinture (formulation, tests de qualité).- Production et conditionnement de la peinture.- Marketing et promotion de la peinture naturelle.- Gestion des relations avec les fournisseurs et distributeurs.</div></div>	<div><div>Propositions de valeur</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">- Peinture écologique fabriquée à partir de déchets de terre cuite.- 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.</div></div>	<div><div>Service client</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">- Service client personnalisé pour répondre aux questions sur le produit.- 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.</div></div>	<div><div>Segment de clientèle</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">- 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.</div></div>
	<div><div>Ressources Clés</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">- 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.</div></div>		<div><div>Cannaux</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">- 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.</div></div>	
<div><div>Structure des couts</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">- 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.</div></div>			<div><div>Flux de revenue</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">- Vente de peinture à base de terre cuite recyclée 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).</div></div>	