

<p><i>Partenaires clés</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • CEAC groupe Exide technologie (plaque solaire) https://www.europages.fr/CEAC-GROUPE-EXIDE-TECHNOLOGIES/FRA373273-00101.html • Voltec Solar (plaque solaire) https://www.voltec-solar.com/ • Exertis connect(port usb) https://www.exertis-connect.fr/fr/me/multimed/commutav-1.html • Farnell (Régulateur de tension et boîtier) 	<p><i>Activités clés</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • L'idée est un produit qui permet de recharger un appareil (téléphone, ordinateur portable) en extérieur ou à l'intérieur à conditions de recevoir les rayons lumineux du soleil. • Nous allons concevoir les plans et le produit, nous allons utiliser des adaptateurs de l'(E) Exertis connect afin de s'élargir sur un plus grand nombre d'appareil. Plusieurs types de batteries seront proposées en fonction de l'appareil destiné à être recharger • Nous proposerons un service de recyclage pour les produits défectueux ou en fin de vie. Afin d'avoir un bon impact sur l'environnement 	<p><i>Offre (proposition de valeur)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Nous offrirons au client l'opportunité de pouvoir recharger son téléphone avec une batterie qui se rechargera toute seule en extérieur avec l'énergie solaire, ce qui dispensera le client de devoir trouver des points de chargements à chaque fois pour brancher sa batterie. • Nous offrirons aussi un moyen aux utilisateurs d'agir écologiquement contrairement aux batteries normales faite au lithium-ion qui ont un impact sur l'environnement lors de leurs productions et de leurs recharges. 	<p><i>Relation client</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • B to C (Business to Customers) • Dans le futur, nous essayerons de nous lancer dans un marché B to B (Business to Business) Comme un modèle inverse de Meero, puis nous utiliserons le « neuro-marketing » afin d'adapter notre produit en fonction des besoins de nos clients. • Nous allons nous diversifier, c'est-à-dire proposer un produit qui s'étend à une grande gamme d'appareils. • Nous proposerons la vente de nos produits dans un premier temps en France puis selon la réussite de celui-ci, nous nous dirigerons vers une internationalisation. 	
---	---	--	---	--

<p>recyclabe) https://fr.farnell.com</p> <p>OVH CLOUD : OVH devient OVHcloud.com : Leader européen du Cloud</p>	<p><i>Ressources clés</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Nous avons besoins de ressource : <ul style="list-style-type: none"> - matériel {Carbone graphite, boîtier, plaque de plomb} - immatériel {Logiciel} - humaine (30 au lancement) Nous espérons atteindre les 300 en fin 2023 -financière (L'argent reçu des clients, investissements d'actionnaires et Business Angel) 		<p><i>Canaux de distribution</i></p> <p>Nous serons une entreprise Omnicanale/</p> <ul style="list-style-type: none"> -Boutique physique -E-Commerce -M-commerce <p>En fonction de notre réussite/notoriété, nous nous tournerons vers l'internationalisation.</p> <p>Avec du Co-branding avec d'autres entreprises comme Apple, Samsung.</p> <p>Nos différents canaux de distributions communiqueront entre eux en temps réels (complémentarités/synergies). Afin de mieux organiser la production, la vente de nos produits nous allons créer des jumeaux numériques (industrie du futur/4.0/5.0) de nos différents sites de productions et canaux, ce qui facilitera grandement l'organisation et augmentera pas l'efficacité de production.</p>
--	--	--	--

<p><i>Structure des coûts</i></p> <p>Prix d'une batterie pour smartphone : 30\$</p> <p>Prix d'une batterie pour ordinateur : 50\$</p> <p>Prix de production : 10\$ avec l'élément le plus coûteux 4\$(batterie pour plaque photovoltaïques)</p> <p>Nous effectuerons un bénéfice de 20\$ pour les smartphones et de 40\$ pour les ordinateurs.</p> <p>Nous essayerons de négocier un prix de 4 euros avec notre fournisseur pour l'élément clés de notre produit qui est la batterie pour plaque photovoltaïques.</p> <p>Nous dépenserons notamment beaucoup d'argent dans la publicité que ce soit la publicité dans les médias, le web, nous nous déploierons notamment sur les plateformes internet tels que YouTube ou bien encore Twitch afin de gagner en flèche en notoriété.</p>	<p><i>Sources de revenus</i></p> <p>Au lancement, nous proposerons des prix prédateurs afin de s'approprier une plus grande part du marché, de gagner en notoriété et afin d'éliminer nos futurs concurrents. En fonction de la taille de notre part de marché, nous suivrons 2 directions différentes.</p> <p>I) La première direction pourra s'effectuer seulement si nous sommes leader de notre marché. De ce fait notre politique de prix se basera plus sur un prix d'écémage afin d'augmenter nos bénéfices.</p> <p>II) La deuxième direction s'effectuera si nous ne sommes pas parvenus à devenir leader de notre marché, de ce fait notre politique de prix se basera plus sur un prix d'alignement afin d'augmenter quand même nos bénéfices.</p>
--	--