

Business Model Canvas

Nom de l'entreprise :
inSchool

Date:
01/06/2022

<p>Partenaires clés</p> <p>Qui sont vos partenaires clés ? Qui sont vos fournisseurs clés ? Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?</p> <p>I. Partenaires clés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les prestataires de services/bien domestique • Investisseurs privés <p>II. fournisseurs clés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hébergeur cloud privé • Fournisseur de SMS <p>III. les ressources proposées par les partenaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'hébergement de la plateforme web • L'envoi de SMS • Les services de soutien aux ménages 	<p>Activités clés</p> <p>Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (logistique, marketing, production...) Quel lien avec les canaux de distribution ? Quel lien avec la relation client ? Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?</p> <p>I. Activités clés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en relation entre les prestataires de services/biens et les ménages ou organisations publiques ou privées • Publicité • Marketing et communication (en ligne, sur les réseaux sociaux, sur le terrain, audiovisuel) 	<p>Offre (proposition de valeur)</p> <p>Quelle proposition de valeur pour les clients ? Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ? Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?</p> <p>I. Proposition de valeur</p> <p>Les services domestiques plus proches des ménages</p> <p>2. Solutions concrètes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Appli mobile • Application d'appel d'offre anonyme au prestataires de service domestique <p>3. Réponses aux besoins des clients</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assistance permanent des ménages par des professionnel fiables • Meilleur rapport qualité prix • Prestations de qualité 	<p>Relation client</p> <p>Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l'entreprise ? Lister les types de relations client. Comment la relation client s'intègre-t-elle au reste du modèle économique ? Quel en est le coût ?</p> <p>I. Type de relation-client</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réseaux sociaux • Face à face • Service clientèle • Téléphone • Emails • Affiches 	<p>Segments de clientèle</p> <p>Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <p>I. Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les ménages • Les prestataires de services domestiques • Les marchands de consommable pour les entreprises • Les administrations publiques ; • Les entreprises privées • Les annonceurs
	<p>Ressources clés</p> <p>Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ? Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?</p> <p>Les ressources internes nécessaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ressources Humaines (manager, assistant-chargé des ventes, comptable, marketeur) • Plateforme web et appli mobile 		<p>Canaux de distribution</p> <p>A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ? Comment les différents canaux s'intègrent-ils ? Quel est le canal privilégié ? Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?</p> <p>I. Quels canaux ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • En ligne • Terrain dans les quartiers <p>2. Canal privilégié</p> <p>Fonction du segment de cible</p> <p>3. Canaux adaptés ?</p> <p>Les deux, tout est fonction du segment de cible</p>	

Structure des coûts

Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?

Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ?

Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?

- Dépenses administratives
- Installation, équipement et aménagement
- Marketing et communication
- Commissions à verser aux partenaires
- Charges sociales
- Charges locatives

Sources de revenus

Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?

Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ?

Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?

- Publicité sur l'appli et la plateforme web
- Commissions sur les ventes des services et biens
- Abonnement à la version pro