

Business model canevas

مخطط نموذج الأعمال

Partenaires clés  <ul style="list-style-type: none"> - imprimeure qui impriment les commandes. - fournisseuse des pochettes. - designer (moi) 	Les activités clés  <ul style="list-style-type: none"> - creation des design personnalisés ou monter les photo personnel. - impression des designs ou photos. - gestion des command en magasin 	Proposition de Valeur  <ul style="list-style-type: none"> - Offre une personnalisation complete pour les pochette et disponible directement en magasin. - proposer des design exclusifs ou personnalisés selon les besoin du client. - le client peut avoir un aperçu immediat du design final 	Relation client  <ul style="list-style-type: none"> - Service personnalisé - Promotions : offrir des reduction pour les client qui achète un smartphone avec une pochette 	Segments clients  <ul style="list-style-type: none"> - Clients de la boutique : les clients ancien. - nouvelle clients : attirer l'attention même si n'achètent pas
Structure de coûts  <ul style="list-style-type: none"> - achat des pochette en gros. - logiciel de montage images (Photoshop, illustrator ...). - Publicité en ligne. - deigners : Le temps et les efforts que je consacre 		Flux de revenus  <ul style="list-style-type: none"> - augmentation des ventes en magasin grace aux pochette personnalisé - combinaison avec accessoires : un smartphone + une coque personnalisée - partenaire avec autre vendeuses. 		