

**Segments clients**

**- Clients de la boutique : les clients ancien.**

**- nouvelle clients : attirer l’attention même si n’achètent pas**

**Proposition de Valeur**

**- Offre une personnalisation complete pour les pochette et disponible directement en magazin.**

**- proposer des design exclusifs ou personnalisés selon les besoin du client.**

**- le client peux avoir un aperçu immediat du design final**

**Partenaires clés**

**- imprimeure qui imprimet les commands.**

**- fournisseure des pochettes.**

**- designer (moi)**

**Relation client**

**- Service personnalisé**

**- Promotions : offrire des reduction pour les client qui achéte un smartphone avec une pochette**

**Les activités clés**

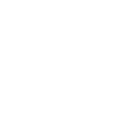
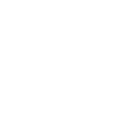
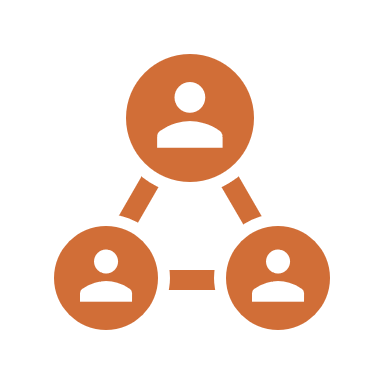
**- creation des design personalisés ou monter les photo personnel.**

**- impression des designs ou photos.**

**- gestion des command en magasin**

**مخطط نموذج الأعمال**

***Business model canevas***



**Flux de revenus**

**- augmentation des ventes en magazin grace aux pochette personnalisé**

**- combinaison aves accessoires : un smartphone + une coque personnalisée**

**- partenaire aves autre vendeures.**

**Canaux**

**- vente et commandes directement en magasin.**

**- publicité local(affiche des échantillon.**

**- résaux sociaux**

**Structure de coûts**

**- achat des pochette en gros.**

**- logiciel de montage images (Photoshop, illustrator …).**

**- Publicité en ligne.**

**- deigners : Le temps et les efforts que je consacre**

**Ressources clés**

**- logiciel de design pour preparer les fichiers.**

**- Boutique pour presenter des model.**