

Belle Croissant Lyonnais Business Model Canvas

Ключевые партнеры	Основные виды деятельности	Ценностные предложения	Взаимоотношения с клиентами	Потребительские сегменты
<ul style="list-style-type: none">Местные фермы (мука, молочная продукция, фрукты)Поставщики упаковки (коробки, пакеты)Технологические компании (торговые точки, веб-сайты, приложения)Аппараты для обжарки кофе (в зернах, оборудование)Услуги по доставке (в будущем)Местные предприятия (перекрестное продвижение)Туристические агентства (привлечение туристов)Кулинарные школы (совместные проекты)	<ul style="list-style-type: none">Производство выпечки и хлебаПоддержание стандартов качестваУправление ингредиентамиОбслуживание клиентов (в магазине и онлайн)Управление персоналомПродвижение продукции (социальные сети, мероприятия)	<ul style="list-style-type: none">Качественные, свежие, местные ингредиентыАссортимент продуктов (сладких и соленых)Дружеская атмосфера и квалифицированные консультацииУдобное расположение (недалеко от площади Белькур)Онлайн-заказ и доставка (в будущем)	<ul style="list-style-type: none">Персональное обслуживание и рекомендацииОнлайн-помощь (электронная почта, чат)Программа лояльности и специальные предложенияОбновления в социальных сетях и по электронной почте	<ul style="list-style-type: none">Местные жители (отдельные лица, семьи, студенты)Туристы и посетителиОфисные работники (завтрак, обед)Организаторы мероприятий (кейтеринг)Бизнес (корпоративные подарки)Потребители, заботящиеся о своем здоровье (органические продукты)Покупатели подарков (для особых случаев)
Структура затрат		Потоки доходов		

- **Наиболее значимые затраты:**

- Ингредиенты (мука, сливочное масло, сахар и т.д.)
- Заработная плата и льготы персонала
- Аренда и коммунальные услуги магазина

- **Факторы, определяющие затраты:**

- Колебания цен на ингредиенты (например, сезонные фрукты)
- Затраты на рабочую силу (квалифицированные пекари)

- **Виды затрат:**

- Постоянные затраты (аренда, заработная плата)
- Переменные затраты (ингредиенты, упаковка)
- Потенциал экономии за счет увеличения масштаба производства

- **Способ оплаты заказчиками:**

- Наличные, кредитные/дебетовые карты, мобильные платежи (в магазине и онлайн)
- Возможность оформления подписки (в будущем)

- **Ценообразование:**

- Фиксированная цена в зависимости от типа и размера
- Динамичное ценообразование (скидки при оптовых заказах, специальные предложения "счастливый час" и премиальные цены за специальные товары, сезонные предложения)

- **Источники дохода:**

- Продажи в магазинах и онлайн (основной источник)
- Услуги кейтеринга (в будущем)
- Потенциал для:
 - Членские взносы в программу лояльности
 - Фирменные товары
 - Партнерские отношения с другими предприятиями