

The Business Model Canvas

Réalisé pour: Stratégie entreprise - David Chocolat

Réalisé par: Julien Reichenbach

Le: 12.03.2018 10:11

Partenaires Clés

Questions:

Qui sont vos partenaires/fournisseurs ? (Si vos partenaires/fournisseurs sont spécifiques, vous pouvez indiquer leur nom. Sinon l'activité suffit.)

Réponses: felchlin, tous les fournisseurs, d'amandes noisette, fruits frais, produits d'entretien, etc
-- fournisseur de packaging,

Activités Clés

Questions:

Quelles sont les activités clés pour réussir dans votre projet ? (Logistique interne; Production; Logistique externe ou de commercialisation; Marketing et vente; Service après-vente) | Quelles sont les activités clés que vous allez réaliser à l'interne ?

Réponses: qualité originalité, bon suivi interne
--

Ressources Clés

Questions:

Quelles sont les principales ressources clés de votre entreprise ? (Personnel; Moyens techniques; Compétences; Ressources financières; Brevets/licences; Réseau de connaissances)

Réponses: 18 personnes à l'année
7 au labo 8 en boutique 2 directions 1 ménage
--

Proposition de Valeur

Questions:

Quels besoins de vos clients pouvez-vous satisfaire grâce à vos produits/services ? | Quels sont les

The Business Model Canvas

atouts de vos produits/services ? | Décrivez la ou les composantes de votre offre qui la rend unique et difficilement copiable à long terme ?

Réponses: l'innovation constante permet que ceux qui copie sont toujours à la traine....
hahaha et on est très copier...

--

Relation Client

Questions:

Quels types de relation entretenez-vous avec vos clients ?(Service après-vente; Transaction unique; Service de soutien durant le processus d'achat; Self-service; Conseiller personnel; Co-crédation des produits/services; Communauté; Personnalisation des produits/services; Relation sur le moyen/long terme) | Quels moyens de communication utilisez-vous pour vous faire connaître et vendre vos produits/services ? (Affiches; Internet; Spots TV; Vidéos sur internet; E-mailing E-mailing; Envoi postal ciblé; Tout-ménage; Bouche-à-oreille; Points de vente; Presse écrite; Réseaux sociaux; Brochures; Networking/réseautage)

Réponses: nous essayons toujours de faire au mieux avec nos clients, nous avons très rarement des problèmes. si ca arrive on en discute avec le client et on essaye que ca ne se reproduise plus.
-- aucune publicité payante.
nous soutenons uniquement des sociétés locales.

Canaux de distribution

Questions:

Parmis les canaux proposés, saisissez ceux auxquels vous avez pensé. (Commerce de gros et de détail; Propres points de vente; Points de vente partenaires; Par courrier/téléphone; Propre site Internet; Site Internet de partenaires; Commerciaux; Vente directe/indirecte; En face à face; Self service; Livraison par votre entreprise; Livraison par une entreprise partenaire.)

Réponses: vente directe uniquement
-- les gens viennent avec bouche à oreille

Segments Clients

Questions:

The Business Model Canvas

Qui sont vos clients ? (zone géographique, type d'habitat rural ou urbain, âge, genre, nationalité, situation de famille: célibataire, marié avec ou sans enfant; niveau d'études, catégorie sociale, critères comportementaux (historique d'achats, situation d'achat: occasionnelle, routinière, inhabituelle)

Quelle est votre zone commerciale, quelles régions géographiques souhaitez-vous toucher ?

Réponses: nous touchons toutes les gammes de personnes, nous sommes toujours très impressionné du nombre de jeune qui viennent chez nous., même enfant pour le cadeau pour faire plaisir à la fête de mère par exemple.
-- la plupart achète pour offrir.

Structure de Coûts

Questions:

Quels sont les éléments qui coûtent le plus ? (Coûts salariaux; Coûts des locaux/infrastructures; Frais d'exploitation; Frais de vente; Coûts fixes; Coûts variables)

Réponses: nous avons une structure normale. qui s'apparente à la plupart des entreprises.
-- 35% mp - 50% personnel. et ensuite frais fixe etc...

Source de Revenus

Questions:

Quelles sont les sources de revenu ? | Quel est votre modèle de revenu ? (Payement unique; Licences/abonnement; En fonction de l'utilisation; Leasing; Commissions; Paiement à l'avance; Paiement à la livraison) | Stratégie de prix: (Prix du catalogue; Selon les caractéristiques du produit/service; En fonction du segment de clientèle; Selon le volume; Par la négociation; Yield management; En fonction du marché en temps réel; En fonction des enchères)

Réponses: la plupart des clients paie en direct à la boutique
-- peu de facturation