Business Model

* Partenaire
  + Fournisseur d’équipement

ETML

* + Fournisseur de composent

ETML

* Activité clés
  + Montage et vente d’ordinateur
  + Audit de performance
* Ressource clés
  + Pc de l’ETML
  + Plan d’un PC déjà monter
* Proposition de valeur
  + Pc performent et adapter à vos besoins avec la possibilité de l’audit de votre Park info
* Relation client
  + Service clientèle
  + Communication direct (lors de la livraison)
* Distribution
  + Livraison
* Segment de marché
* Toute personne ayant besoin d’un ordinateur(performant ou pas)
* Structure de couts
  + Composants
  + Salaires
  + Equipement (PC, Logiciels)
* Source de revenu et model de pricing
  + Vente d’ordinateurs
  + Audit de performance