#### **Partenaires Cles**

l'environnement

du Sénégal (ANAS)

Partenaires Financiers:

l'agriculture, de la pêche et de

Associations Professionnelles: Des

associations professionnelles telles que

l'Association Nationale des Aquaculteurs

Clients et Associations de Pisciculteurs :

Fournisseurs de Matières Premières :

Gouvernement et Organismes de Réglementation: Les ministères d'Innovations gouvernementaux en charge de

Approvisionnement en Matières Premières

Gestion de la Qualité

Marketing et Ventes

Service Client et Support Technique

Logistique et Gestion des Stocks

### **Resources Cles**

Partenaires de Distribution



- confiance pour garantir un approvisionnement continu en matières premières et en produits.
- Partenaires: Travailler en partenariat avec des experts en pisciculture, des organismes gouvernementaux et des organisations de l'industrie pour bénéficier de leurs connaissances et de leurs ressources.

#### **Activites Cles**



Développement de Produits et





# **Proposition de Valeurs**



- Large gamme de produits: AquaEquip vous offre une variété d'équipements et de fournitures allant des systèmes de filtration de l'eau et des systèmes d'aération aux aliments pour poissons et aux produits de santé pour assurer la santé et la croissance optimales des poissons.
- Qualité supérieure : AquaEquip fournie des produits de haute qualité fabriqués à partir de matériaux durables et de technologies de pointe pour garantir des performances fiables et une longue durée de vie.
- Services de conseil : nous Proposons aussi des services de consultation personnalisés pour aider les clients à concevoir, à mettre en place et à gérer efficacement leurs installations de pisciculture.

## **Relations avec les** Clients



Disponibilite 7j/7, 24h/24

Abonnement gratuit sur un cours terme pour une periode d'essaie

Echange via les reseaux et par nos contacts

# Canaux de Distribution



- Vente directe: Commercialiser les produits et les services directement aux clients via un site web de commerce électronique, des points de vente physiques et des représentants commerciaux.
- Réseaux de distribution : Établir des partenariats avec des distributeurs spécialisés dans l'approvisionnement en équipements de pisciculture pour étendre la portée et la disponibilité des produits.

# **Segmentation Clients**



- Pisciculteurs commerciaux: Ce segment comprend les grandes exploitations piscicoles qui ont besoin d'équipements et de fournitures en grande quantité pour leurs opérations.
- Pisciculteurs amateurs : Il s'agit des petits propriétaires d'étangs ou de bassins de pisciculture aui recherchent des équipements et des fournitures pour leurs installations de taille plus modeste.
- Entreprises de pisciculture en aquaponie : Ce segment regroupe les entreprises qui combinent l'élevage de poissons avec la culture de plantes aquatiques dans un système intégré.

# Structure des Coûts



- Frais de distribution : Couvrir les frais associés à la distribution des produits aux clients, y compris les frais d'expédition, les commissions de distribution et les coûts de marketing.
- Frais de personnel : Inclure les salaires et les avantages sociaux des employés impliqués dans la vente, le service client, la logistique et le support technique.



#### Sources de Revenus



- Ventes de produits : Générer des revenus grâce à la vente d'équipements, de fournitures et de produits connexes tels que les aliments pour poissons et les produits de traitement de l'eau.
- Services de conseil : Facturer des honoraires de consultation pour les services de conception, d'installation et de gestion des installations de pisciculture.
- Contrats de maintenance : Proposer des contrats de maintenance et de service après-vente pour assurer la performance continue des équipements et la satisfaction des clients.



**Designed by:** 

Date:

**Version:** 

# **Business Model Canvas**