



Business Model Canvas

L'offre en une phrase : Une coupe personnalisée.		Créé pour : Coiffure Melindo	Créé par : Petra Melindo
PARTENAIRES CLÉS Qui sont vos partenaires clés ? Qui sont vos fournisseurs clés ? Quelles sont les ressources/activités clés apportées par les partenaires et fournisseurs ? - AVANTAGES DES PARTENARIATS Amélioration de la prestation, économies d'efforts et de coûts, réduction des risques et des incertitudes, accès à des ressources et prestations • Maison de retraite • Fournisseurs de produits de soins	ACTIVITÉS CLÉS Quelles activités clés requièrent votre proposition de valeur, vos canaux de vente et de communication, vos relations avec les clients, vos sources de revenus ? - CATÉGORIES Production, résolution de problèmes, plateforme/réseau • Couper & laver les cheveux • Saisie & gestion des données clients • Vente de produits de soins	PROPOSITION DE VALEUR Quelle est la valeur que nous offrons au client ? Quel problème du client aidons-nous à résoudre ? Quel ensemble de produits ou de services proposons-nous à quel type de client ? Quels besoins du client satisfaisons-nous ? - CARACTÉRISTIQUES Nouveau, performant, simplifiant le travail, design, marque/statut, prix, économique, peu risqué, disponible • Coiffure Melindo coupe les cheveux pour que ses clients se sentent bien. • Coiffure Melindo tient compte de la personnalité de ses clients.	RELATION CLIENTÈLE Quel type de relation clientèle les différents types de clients attendent-ils ? - Conseil personnalisé ? - Service automatisé ? • Prise en charge très personnalisée des clients
	RESSOURCES CLÉS De quelles ressources clés avez-vous besoin pour : votre proposition de valeur, vos canaux de vente et de communication, vos relations clientèle, sources de revenus ? - TYPES DE RESSOURCES Moyens de production, savoirs (brevets, protection des marques, droits de propriété intellectuelle, données), personnel, finances		TYPES DE CLIENTS À qui proposons-nous une valeur ? Qui sont nos principaux clients ? - Marché de masse, marché de niche, un segment de marché, différents segments de marché, plateformes variées Gens du village et des environs tels que: • Seniors comme Walter Bucher • Résidents de la maison de retraite • Villageois qui apprécient la relation personnelle
COÛTS Quels sont les principaux coûts dans votre modèle commercial ? Quelles ressources clés sont particulièrement coûteuses ? Quelles activités clés sont particulièrement coûteuses ? - Exemples de types de coûts Charges fixes (salaires, loyers, moyens de production), charges variables, économies d'échelle (achat, production, p. ex.), économies grâce à des systèmes • Salaires du personnel • Loyer et frais d'énergie du salon de coiffure • Voiture pour le transfert à la maison de retraite • Rafraîchissements pour les clients & collaborateurs (café, eau minérale, ...) • Matériel de nettoyage • Produits de soins capillaires (achat)		SOURCES DE REVENUS Pour quelle valeur vos clients sont-ils prêts à dépenser de l'argent ? Comment fixez-vous les prix ? Quelle part du revenu total les différentes sources de revenus représentent-elles ? - Types Vente, frais d'utilisation, abonnement, prêt/location/leasing, licences, frais d'entremise, publicité Prix fixes (prix catalogue, dépendant par exemple des coûts de production, du segment de clientèle, de la quantité) Prix variables (négociables, en fonction des recettes, du marché) • Les prix dépendent du travail effectué, du sexe et de la longueur des cheveux • Coupe de cheveux: Hommes: 40-65,- Femmes: 50-85,- Enfants: 30,- • Rasage, coloration, épilation des sourcils	