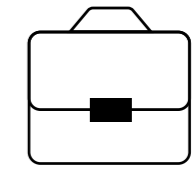


Business Model Canvas



L'offre en une phrase : Vivre mieux chaque jour.		Créé pour : Coopérative MIGROS Zurich	Créé par : Sandra Meier	
PARTENAIRES CLÉS <ul style="list-style-type: none"> • Fournisseurs et producteurs tels qu'agriculteurs, maraîchers, laiteries, etc. • Entreprises de transport • Associations et organisations • Centres commerciaux • Coopérateurs 	ACTIVITÉS CLÉS <ul style="list-style-type: none"> • Négociations avec les fournisseurs • Logistique • Mise à disposition de plateformes de négociation (filiales, en ligne, etc.) • Marketing • Production de produits • Assurance qualité 	PROPOSITION DE VALEUR <ul style="list-style-type: none"> • « Avec nos produits de consommation et de services, nous couvrons les besoins de la vie quotidienne d'une grande partie de la population. » • « Nous nous engageons en faveur d'un avenir durable et d'une vaste offre culturelle. » 	RELATION CLIENTÈLE <ul style="list-style-type: none"> • Coupons Cumulus • Migros Magazine • Service clientèle • Les clients font partie d'une coopérative 	TYPES DE CLIENTS <p>Population de la région de Zurich comme :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kundula Felber (mère de famille dévouée, durabilité) • Seniors qui veulent profiter de la vie • Clients de midi pressés • Personnes au budget serré (élèves, étudiants, etc.) • Clients aisés en quête d'exclusivité
	RESSOURCES CLÉS <ul style="list-style-type: none"> • Personnel aimant le contact • Système de saisie des données clients 		CANAUX DE VENTE ET DE COMMUNICATION <ul style="list-style-type: none"> • Campagnes de sponsoring et publicitaires adaptées aux types de clients (M Magazine, spots TV, réseaux sociaux, festivals en plein air, etc.) • Service clientèle, en ligne, hotline téléphonique, filiale de vente • Achat de produits sur des plateformes de libre-service (boutique en ligne, filiale) • Suivi de la clientèle sur le plan culturel via des portails d'information, des clubs et l'Engagement 	
COÛTS <ul style="list-style-type: none"> • Salaires du personnel • Logistique • Entretien des biens immobiliers • Marketing (publicité, sponsoring, engagement, etc.) • Coûts d'achat, de stockage, d'emballage et de transport des produits • Économies grâce à l'achat de grandes quantités et à la production propre 		SOURCES DE REVENUS <ul style="list-style-type: none"> • Vente de produits et services à prix fixe • Prix adaptés aux types de clients M-Budget Classic Sélection • Production pour des fournisseurs tiers 		