

# Ébauche de l'offre Canvas



L'OFFRE EN UNE PHRASE : Une coupe personnalisée		Créée pour : Coiffure Melindo	Créée par : Petra Melindo	
<b>INTERFACES</b> Où l'offre est-elle en contact avec d'autres produits, services et organisations ? Faut-il créer des interfaces ? L'offre le permet-elle ?  <ul style="list-style-type: none"> <li>Salon au centre de la localité entre la boulangerie et le commerce du village, grand parking</li> <li>Maison de retraite dans le village</li> </ul>	<b>FONCTIONS CLÉS</b> Quelles sont les fonctions clés de votre offre ? Que doit-elle absolument inclure ? Quelles missions doit-elle remplir ?  <ul style="list-style-type: none"> <li>Shampooing et coupe</li> <li>Rasage</li> <li>Colorisation</li> <li>Épilation des sourcils</li> <li>Saisie et gestion des données clients</li> <li>Vente de produits de soins</li> </ul>	<b>PROPOSITION DE VALEUR</b> Quel est le principal avantage de votre offre pour l'utilisateur ? Quels sont ses avantages supplémentaires ?  <ul style="list-style-type: none"> <li>Coiffure Melindo coupe les cheveux pour que ses clients se sentent bien.</li> <li>Coiffure Melindo tient compte de la personnalité de ses clients.</li> </ul>	<b>CONSTRUCTION DE L'IMAGE DE MARQUE/ LIEN ÉMOTIONNEL</b> Qu'est-ce qui peut créer un lien émotionnel entre l'utilisateur et l'offre ? Comment l'offre doit-elle être perçue par le client ? Comment l'offre va-t-elle attirer le client ? - Stratégie de fidélisation de la clientèle, perception, intérêt, emballage  <ul style="list-style-type: none"> <li>Prise en charge très personnalisée des clients</li> <li>Mobilier familial de valeur (ameublement du salon)</li> </ul>	<b>TYPES DE CLIENTS</b> Listez les clients cibles et les groupes d'utilisateurs. Pour qui l'offre crée-t-elle de la valeur ? Qui sont vos clients les plus importants ?  Gens du village et des environs tels que : <ul style="list-style-type: none"> <li>Seniors comme Walter Bucher</li> <li>Résidents de la maison de retraite</li> <li>Villageois qui apprécient la relation personnelle</li> </ul>
	<b>RESSOURCES CLÉS</b> Quelles sont les composantes clés de votre offre ? Quelles sont celles qui dépendent de ressources/partenaires critiques ?  - Équipement électronique, machines, logiciels, fournisseurs, site web, locaux, personnel, contrats  <ul style="list-style-type: none"> <li>Personnel aimant le contact</li> <li>Système de saisie et de gestion des données clients</li> </ul>	<b>DIFFÉRENCIATION</b> Qu'est-ce qui démarque principalement le produit de ceux des concurrents ? Quel est l'avantage qui rend votre offre unique (USP, Unique Selling Proposition) ?  <ul style="list-style-type: none"> <li>Coiffure Melindo connaît ses clients et leur histoire</li> </ul>	<b>COMMUNICATION DE L'OFFRE AUX CLIENTS</b> Comment vos clients/utilisateurs entrent-ils en contact avec votre offre ? Comment travaillent-ils avec ? Comment utilise-t-on le produit/service ?  <ul style="list-style-type: none"> <li>Bouche à oreille</li> <li>Visite hebdomadaire à la maison de retraite (ancrée dans la structure du home)</li> <li>Annonces/publicité dans le journal du village</li> <li>Prise de rendez-vous par SMS, téléphone et en personne</li> </ul>	
<b>STRUCTURE TARIFAIRE DE L'OFFRE</b> Quelles sont les charges variables et fixes ? Qu'est-ce qui coûte le plus cher ? Quels sont les coûts faciles/difficiles à estimer ?  <ul style="list-style-type: none"> <li>Salaires du personnel</li> <li>Loyer et frais d'énergie du salon de coiffure</li> <li>Voiture pour le transfert à la maison de retraite</li> <li>Café/boissons pour les clients</li> <li>Consommables tels que shampooing, ciseaux</li> </ul>		<b>PRIX DE L'OFFRE</b> Quelle doit être votre marge sur l'offre ? Combien les clients sont-ils prêts à payer pour votre offre ? Dans quelle mesure les clients sont-ils sensibles au prix ?  <ul style="list-style-type: none"> <li>Les prix dépendent du travail effectué, du sexe et de la longueur des cheveux</li> <li>Ils sont basés sur les prix pratiqués dans les environs avec un supplément de 5 à 10% justifié par la prise en charge très personnalisée.</li> </ul>		