

Business Model Hydrocycle SAS

Partenaires Clés	Activités Clés	Proposition de Valeurs	Relation Clients	Segment de Clients
<p><u>Fournisseurs :</u> SD-EAU(épuration, potabilisation...) HYDROBIOS(osmose, adoucisseur...) + Ingénieur de l'Eau</p> <p><u>Partenaires commerciaux :</u> CLEANSAILS (solution pour l'environnement) LAV'CAR (station de lavage sur mesure) Madagascar, Pérou (agents),...</p> <p><u>Partenaire Informatique :</u> Internet Dynamique</p> <p><u>Partenaire design :</u> Plus COM</p> <p><u>Partenaire Développement :</u> GIAAC : Groupement Indépendants d'Apporteurs d'Affaire et de Clients</p> <p>Fédérations, Syndicats,... Presses, Associations vertes,...</p>	<p>Gestion Globale des Ressources en Eau : France et Internationale</p> <p>- Commercialiser le système</p> <p>De recyclage mise au point par HYDROCYCLE</p> <p>- Proposer des solutions techniques</p> <p>- Distribuer les produits partenaires</p> <p>- Assurer le suivi des installations</p>	<p>Un produit en ADEQUATION avec « l'histoire » : économique et environnementale actuelle HYDROCYCLE plus qu'un produit</p> <p>- Faire des Economies</p> <p>- Prise de conscience (Charte Bleue-Adhésion)</p> <p>- Diminuer son impact sur l'Environnement</p> <p>- Mieux gérer les ressources-Zéro déchets</p> <p>- Communiquer avec Marketing Dév Durable</p> <p>2 bénéfiques : l'Economie et l'image de contribuer au développement durable</p> <p>L'ENTREPRISE pourra afficher ses engagements et l'effort qu'elle fait sur l'Environnement Ex : « <i>ce véhicule est lavé avec de l'eau recyclée</i> »</p>	<p><u>Marketing relationnel :</u></p> <p>- Valoriser la relation client</p> <p>- Fidéliser</p> <p>- Valoriser la valeur des achats</p> <p>Présents et futurs</p> <p style="text-align: center;">CREATION CHARTE BLEUE</p> <p>- Mailings</p> <p>- télémarketing</p> <p>- Cartes de visite, plaquettes</p> <p>- Service après-vente</p> <p>- veille techniques...</p> <p>- RESEAUX RELATIONNEL</p>	<p>Marché B to B</p> <p>Transport Routier, Concessionnaires, Loueurs, BTP, Pompiers, aéroports,...</p> <p>Stations de lavage, Hôtels, campings, Collectivités, La Défense,...</p> <p>Immeubles collectifs</p> <p>Entreprises utilisant de l'eau...</p> <p>Marché B to C</p> <p>En prévisionnel</p> <p>Marché France</p> <p>Pour Equipements Recyclage</p> <p>Marché International (Amérique du Sud, Madagascar, Arabie Saoudite, Emirats, Russie Afrique Francophone)</p> <p>Station de potabilisation, Stations d'épuration, traitement des eaux Industrielle,...</p>
Structure des Coûts		Flux des Revenus		
<p>Matière première (tuyau, fils...) et Prototype (s)</p> <p>Coûts frais fixes (tél, locaux, etc...)</p> <p>WEB, Serveur, traduction site Anglais/Espagnol, responsive design (adapté à tous supports)</p> <p>Sous-Traitances (moulages, automates...) : uniquement pour produit spécifique</p> <p>Communication : flyer, cartes de visite, plaquettes, timbres + cartes + étiquettes ...</p> <p>+ Salariés</p> <p>+ Déplacements</p>		<p>VENTES Equipements</p> <p>Revenus récurrents des clients = optimisation des consommables, contrats d'entretien...</p> <p>Apporteur d'affaires</p> <p>Autres à définir...</p> <p>Création d'une franchise ?</p> <p>Partenariat Technique</p>		