



u Ottawa

GNG2501-A00

MODÈLE D'AFFAIRES

Soumis par :
Niamé Ibrahima Diawara

Groupe FA 3.5:

Niamé Ibrahima Diawara (30004943)

Basma Kaanane (300142701)

Hicham Mazouzi (300145076)

Olympe Miguel Karimbi (300143756)

Université d'Ottawa

Table de matières :

Liste des tableaux :	2
Objectif :	2
Introduction :	2
Type de modèle d'affaires	2
Tableau du modèle d'affaires	3
Hypothèses et faisabilité du tableau de modèle d'affaires	4

Liste des tableaux :

Modèle d'affaire

Objectif :

Le but de ce livrable est de trouver un type de modèle d'affaires qui convient pour la commercialisation de notre produit final et d'ainsi établir un tableau du modèle d'affaires.

Introduction :

Dans ce livrable, nous allons identifier un type de modèle d'affaires qui va permettre à notre entreprise de faire de l'argent à partir de l'application. Ensuite, nous détaillerons dans un tableau de modèle d'affaires les différentes composantes clés de celui-ci. Ce tableau mettra en évidence comment notre entreprise fera de l'argent (partenaires, activités clés,...), ce que nous offrons comme valeur, le type de relation que nous entreprendrons avec nos clients, et bien d'autres sujets tels que la structure des coûts et des revenus.

1. Type de modèle d'affaires

En tant qu'entreprise visant à commercialiser notre application, nous avons décidé d'adopter un type de *modèle d'affaires par publicité*. En effet, lorsqu'un utilisateur est entrain de se servir de l'application, cette dernière enverrait par période diverses sortes de publicités, que ce soit des publicités promouvant un produit ou service d'une autre entreprise ou d'un partenaire ou même des événements à venir. C'est de la même manière que des entreprises comme YouTube font du profit à partir de leur application.

Ce modèle d'affaires par publicité nous permettra donc de faire du profit car c'est l'un des meilleurs types de modèle d'affaires lorsqu'il s'agit de commercialiser une application. C'est un moyen facile et efficace pour que notre produit puisse générer des revenus et ainsi faire grandir notre entreprise.

2. Tableau du modèle d'affaires

<i>Partenaires clés</i>	<i>Activités clés</i>	<i>Proposition de valeur</i>	<i>Relation avec les clients</i>	<i>Segment de la clientèle</i>
- Les organisations	- Gestion et entretien de l'application.	Les utilisateurs : - enrichissent leur qualité de vie; - s'entraident et communiquent entre eux; - vivent une belle expérience;	- Relation sociale et directe avec les clients et utilisateurs; - Une présence sur les réseaux sociaux.	Les clients/utilisateurs : - ayant des problèmes de santé mentale; - souffrant d'anxiété et/ou de stress; - Personnes ayant entre 14 et 35 ans; - personnes dont l'interactivité et la communication sont leurs moyens de détente. Les autres organisations : - tout type d'organisations; - ayant un désir d'offrir des opportunités d'emploi aux gens souffrant de problèmes mentaux.
	Ressources clés - Serveur Web - Une grande communauté d'utilisateurs	Les autres organisations : - ont l'opportunité d'entrer en contact avec les utilisateurs de l'application; - offrent une réinsertion sociale aux clients/utilisateurs.	Canaux de distribution - Site web de l'application; - Divers événements et forums; - Sponsors.	

<i>Structure des coûts</i>	<i>Sources des revenus</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Application gratuite (fixe) - Le développement de l'application 	<ul style="list-style-type: none"> Les publicités

Modèle d'affaire

Notre entreprise élabore cette application avec le but d'offrir aux clients et utilisateurs une plus grande valeur sociale que professionnelle en offrant des services visant à améliorer leur bien-être et leur qualité de vie quotidienne.

3. Hypothèses et faisabilité du tableau de modèle d'affaires

Pour arriver à développer le tableau de modèle d'affaires ci-haut, notre équipe a pris en compte les hypothèses de base suivantes :

- La valeur offerte aux utilisateurs de l'application est destinée à améliorer leur qualité de vie;
- Nous tenons à faire connaître notre application au travers de plusieurs événements (événements promoteurs, forums,...);
- Nous voulons que notre relation en tant qu'entreprise avec nos clients soit directe et non au travers d'une autre entreprise ou magasin;
- Puisque l'application est plus dirigée vers une aide personnelle et sociale aux personnes souffrant d'anxiété ou d'autres problèmes mentaux, nous avons décidé que ce serait mieux et bénéficiaire que notre application soit gratuite et cela sera constant dans la durée;
- La manière la plus efficace pour que notre entreprise puisse faire de l'argent à travers cette application est par le moyen des publicités, et c'est de ces profits que nous pourrions organiser des événements promoteurs de l'application;
- Il y aura un site web de soutien et d'information pour les utilisateurs, les organisations et tous ceux qui veulent s'informer sur l'application et sur nos différents événements.

Le tableau de modèle d'affaires établi est faisable; les dépenses pourront être couvertes par l'argent que l'entreprise récoltera grâce aux publicités. Les lignes suivantes détaillent davantage la faisabilité à l'aide des facteurs TELOP :

- **Technique** : Au niveau technique, nous avons à notre disposition les ressources techniques nécessaires pour appliquer notre modèle d'affaires.
- **Économique** : L'aspect économique de notre modèle d'affaires est aussi faisable.
- **Légal** : l'application respectera toutes les normes juridiques, et on fera une demande pour l'obtention d'une protection par brevet afin de protéger nos bases de données
- **Opérationnel** : Aucun problème majeur en ce qui concerne l'aspect opérationnel du modèle d'affaires.
- **Planification** : Une bonne organisation et une bonne planification des tâches et événements nous permettra d'assurer le bon fonctionnement de l'entreprise.

Plan de projet:



