

Livrable de projet G:
Modèle d'affaires et validation

GNG 2501 - Intro à la gest. et au dével. de produits pour ing.

Faculté de génie

Université d'Ottawa

Groupe FA 14

Aoua Diallo

Mouhamed Diouf

Dieynaba Sall

1. Identifiez et décrivez un type de modèle d'affaires qui conviendrait bien à la commercialisation de votre produit. Discutez les raisons pour votre choix.

Le modèle d'affaire est une stratégie qui décrit la façon dont une organisation crée, livre et capte de la valeur qui peut être économique, sociale, culturelle ou sous une autres formes. Le type de modèle d'affaire qui nous conviendrait est le modèle d'affaire canevas parce qu'il fallait d'abord rendre visite à notre client pour discuter de ces besoins. A partir de ce besoin, nous avons créée un produit. Maintenant, il s'agit de créer un modèle d'affaire pour ainsi créer une valeur pour notre produit ce qui irait parfaitement avec un modèle d'affaire canevas. Cette méthode nous permet d'établir la relation entre nos clients et notre produit. Ensuite on arrive à faire la relation entre nos produits, nos partenaires clés, les coûts et les revenus grâce à ce modèle.

2. Remplissez un tableau du modèle d'affaires en répondant aux questions comment, quoi, qui et combien reliées au modèle d'affaires que vous avez choisi.

Ce projet est entière basée sur la conception d'un gadget IA à moindre coût, capable de reconnaître tout élément présent sur une table à manger et de pouvoir transférer une réponse vocale à l'utilisateur. La clientèle visé ici est toute personne atteinte de déficience visuelle et tactile (faible, modérée, ou sévère). Utilisant une sortie audio, il faudra que le patient soit entendant et qu'il dispose d'une certaine motricité pour pouvoir interagir avec le système IA. Grâce à ce gadget, le client parvient, dorénavant, à s'informer sur l'emplacement et la nature des éléments présent dans son environnement. Ce produit très performant, sécuritaire, facilement maniable et peu encombrant offre une mobilité exceptionnelle et un prix imbattable dans le marché.








Le produit sera disponible dans les boutiques au sein des hôpitaux et cliniques mais aussi en vente en ligne dans le site web de la compagnie.

Pour la communication entre la compagnie et le client, il s'agira de faire fréquemment des campagnes de sensibilisation aux seins des hôpitaux et cliniques pour informer les patients ou potentiels clients de la disponibilité d'un tel produit. Des annonces se feront sur les chaînes télévisées et stations radios populaires. Le client sera accompagnée et guidée si nécessaire tout au cours de cette expérience par notre équipe d'assistances aux clients qui est disponible 24h/7.

L'entreprise dispose d'employées très compétents et dévoués qui font passées les désirs des clients avant tout. On dispose aussi d'un laboratoire (makerspace) pour la conception et d'un grand inventaire pour la grande production quantitative du produit.

Pour que la compagnie puisse fonctionner il faut un site web e-commerce, des annonces dans les médias, et des campagnes de sensibilisations fréquents dans les hôpitaux et cliniques pour bénéficier les nouveaux patients tout avisant les anciens des mises à jour faites sur le produit. Ainsi des liens de partenariat seront ficeler avec les compagnies The Raspberry Pi Foundation pour l'approvisionnement des composantes du système IA, postes Canada pour la livraison des commandes clients.

Le revenu de la compagnie sera principalement basée sur les ventes du produit avec un système de revenu "one-time-sale". Le prix de vente sera basé sur la compétition du marché, tout en s'assurant aussi d'offrir un prix abordable pour toute catégorie financière de client. Pour les dépenses, il s'agirait des salaires des employés, des frais de maintenance du site web, de l'achat en gros des différentes composantes du produit, des frais de livraison du produit.

Comment?		Quoi?		Qui?	
Partenaires clés  The Raspberry Pi Foundation Postes Canada	Activités clés  Gestion site e-commerce (plateforme) Sensibilisation fréquente de la population	Proposition de valeur  S'informa sur la position et la nature des dangers présent dans l'environnement de l'utilisateur Gadjet performant, sécurisé, facilement manipulable, peu encombrant Mobilité exceptionnelle Prix imbattable	Relation avec les clients  Campagnes de sensibilisations fréquentes dans Populaires et éducatives Annonces télévisions et radio Numéro d'assistance aux clients 24/7	Segments de la clientèle  Personne atteinte de déficience visuelle et tactile mais capable d'entendre et de bouger.	
Structure des coûts  salaires employés frais de maintenance plateforme achat en gros des composants frais de livraison du produit	Sources des revenus  type de revenu one-time-sale ventes produits (gadjet) prix abordable et compétitif	Combien?			

3. Décrivez les hypothèses de bases que vous avez faites en développant votre modèle d'affaires.

Tableau de Validation

- Nom du projet: Création d'un identifiant IA
- Nom du dirigeant de l'équipe:

Les pivots	Debut	1er Pivot	2e Pivot	3e Pivot
hypothèses clients	Le client est une personne aveugle -Le client a une mobilité réduite -Le client ne veut pas dépasser un budget total de 100\$	<i>Validation-Invalidation non faite.</i>		
Hypotheses problemes	-reconnaissance de l'objet -communication orale(repense) -communication entre le système visuel et le système audio	<i>Validation-Invalidation non faite.</i>		
Hypotheses solution	Mettre en place un AIY vision que l'on			

	essaye de connecter avec un haut parleur USB			
--	--	--	--	--

4. En utilisant le tableau de validation, validez ou invalidez votre hypothèse la plus risquée et décrivez les étapes que vous avez suivies pour accomplir cette tâche.

Tableau de Validation

- Nom du projet: Création d'un identifiant IA
- Nom du dirigeant de l'équipe:

Hypotheses de base	Assomption la plus risquée: communication entre le système visuel et . Le systeme audio
-Le client est une personne aveugle -Le client a une mobilité réduite -Le client ne veut pas dépasser un budget total de 100\$ -reconnaissance de l'objet -communication orale(reponse) -communication entre le système visuel et le système audio	Méthode: Acheter un haut parleur USB que l'on pourras brancher dans le port du Raspberry pi 3 . voire si l'information pourra être traduite vocalement par cet haut parleur.

	<p>Critère de succès minimum: le gadget arrive à capter l'image et à dire ce que s'est de façon orale.</p>
--	--

<https://www.raspberrypi.org/about/>

<http://www.leblogdumlm.com/vente-franchise-ou-marketing-de-reseau>