

Livrable G : Modèle d'affaire

Équipe : FA3










Projet : Rideaux intelligents

Ce livrable a pour but de concevoir un modèle d'affaire dans l'éventualité où nous aimerions commercialiser notre produit, soit les rideaux intelligents. De plus, l'hypothèse la plus risquée sera évaluée et vérifiée.

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.

Modèle d'affaire "Lame de rasoir" : Ce modèle d'affaire correspond le mieux pour la commercialisation de notre produit, car il implique que le produit sera acheté par l'utilisateur et qu'il pourra utiliser les fonctions de bases de ce dernier immédiatement. Grâce à ce modèle d'affaire, nous pourrions ajouter des fonctions supplémentaires au produit et les utilisateurs peuvent décider ou non de les acheter.

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.

<p><i>Partenaires clés</i> </p> <p>Gestionnaire de projets, TA, Professeur</p>	<p><i>Activités clés</i> </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Assemblage du système d'ouverture de rideaux 2. Programmation Arduino 3. Transmission de signaux pour activation du système 	<p><i>Proposition de valeur</i> </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ouverture à distance des rideaux 2. Chaque rideau s'ouvre indépendamment 	<p><i>Relation avec les clients</i> </p> <p>Créer la solution pour l'ouverture de rideaux</p>	<p><i>Segments de la clientèle</i> </p> <p>Patients de l'hôpital Saint-Vincent</p>
<p><i>Structure des coûts</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> - Moteurs - Arduino - Poulies et courroies - Autres composantes 	<p><i>Ressources clés</i> </p> <p>MakerSpace, Internet, Membres de l'équipe</p>		<p><i>Canaux de distribution</i> </p> <p>Hôpital Saint-Vincent</p>	<p><i>Sources des revenus</i> </p> <p>Achat fait par le client (Université et Hôpital Saint-Vincent)</p>

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

1. Le système peut être activé à distance.
2. Le système peut être activé à n'importe quel endroit dans la chambre de la patiente.
3. Le système peut être activé sans devoir exercer une grande force sur le système activant.
4. Le coût de production du système est moins de 100\$.

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.

lean startup machine		Tableau de validation				Nom du projet: Rideaux intelligents	Nom du dirigeant de l'équipe:
Les pivots	Début	1er pivot	2e pivot	3e pivot	4e pivot		
Hypothèses clients	Personnes avec une motricité restreinte.						
Hypothèses problème	Besoin de rideaux automatiques.	<small>Rapporte: Limite d'une note collante par boîte Écrivez en MAJUSCULES N'écrivez pas plus que 5 mots par note collante</small>					
Hypothèses solution	<small>Conseil: Ne PAS offrir une solution avant d'avoir validé le problème</small>						

Concevoir l'expérience	Résultats	Invalidé	Validé												
<ul style="list-style-type: none"> - Le système peut être activé à distance. - Le système peut être activé à n'importe quel endroit dans la chambre de la patiente. - Le système peut être activé sans devoir exercer une grande force sur le système activant. - Le coût de production du système est moins de 100\$. 	<p>Activation à distance</p> <p>Exploration</p> <p>1/20</p>	<p>Si invalidé, faites un pivot sur au moins une hypothèse de base</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td>2</td></tr> <tr><td>3</td><td>4</td></tr> <tr><td>5</td><td>6</td></tr> </table>	1	2	3	4	5	6	<p>Si validé, faites un remue-méninges et vérifiez la prochaine hypothèse la plus risquée</p> <table border="1"> <tr><td>2</td><td>2</td></tr> <tr><td>3</td><td>4</td></tr> <tr><td>5</td><td>6</td></tr> </table>	2	2	3	4	5	6
1	2														
3	4														
5	6														
2	2														
3	4														
5	6														

1. Nous avons déterminé que notre clientèle sont des personnes ayant une motricité limitée.
2. Nous avons déterminé que le problème est qu'il ont besoin de rideaux automatiques.
3. Nous avons développé les quatres hypothèses suivantes:
 - a. Le système peut être activé à distance.
 - b. Le système peut être activé à n'importe quel endroit dans la chambre de la patiente.
 - c. Le système peut être activé sans devoir exercer une grande force sur le système activant.
 - d. Le coût de production du système est moins de 100\$.

4. Notre hypothèse la plus risquée (Activation à distance) à été validée lors de nos rencontres avec la patiente. Ainsi, notre modèle d'affaire est validé.

Bref, suite à ce livrable, nous serions en mesure de commercialiser notre produit selon le modèle d'affaire que nous avons conçu. De plus, la validation et/ou l'invalidation des hypothèses que nous avons ressorties nous permettront de poursuivre le projet avec plus de certitude.