Business model d'une plateforme de crowdfunding

Partenaires clés (Key Partners)

- Institutions financières pour faciliter les transactions financières.
- Partenaires marketing pour
 élargir la portée de la plateforme.
- Collaborations spécifiques avec des organisations affiliées pour des projets particuliers.



Activités clés (Key Activities)

- Développement et maintenance de la plateforme.
- Marketing et acquisition de clients.
- Gestion des transactions financières.



Ressources clés (Key Resources)

- Plateforme technologique : développement, maintenance, sécurité.
- Équipe de développement et maintenance : ingénieurs logiciels, experts en sécurité.
- Personnel pour le support client
 : agents d'assistance,
 spécialistes de la communication.

Proposition de valeur (Value Propositions)

- Offrir une plateforme de crowdfunding permettant le financement participatif.
- Fournir un accès à une communauté de contributeurs passionnés par divers projets.
- Garantir la transparence dans la collecte des fonds avec une sécurité pour les contributeurs et les porteurs de projets



Relations avec les clients (Customer Relationships)

- Support client en ligne : chat en direct, e-mails, FAQ.
- Engagement communautaire: forums, commentaires, partage d'actualités.
- Communication proactive:

 notifications sur les projets
 financés et les nouvelles
 fonctionnalités.



X

- Plateforme en ligne: site web convivial et/ou application mobile.
- Marketing digital: campagnes publicitaires ciblées, réseaux sociaux, référencement.
- Partenariats: collaborations avec des blogs, médias et organisations partageant des valeurs similaires.

Segments de clients (Customer Segments)

- Porteurs de projets: individus,
 startups ou entreprises cherchant à
 financer leurs projets créatifs,
 innovants ou philanthropiques.
- Contributeurs: personnes ou institutions disposées à investir dans des projets qui les intéressent.



Structure des coûts (Cost Structure)

1. Charges Fixes:

- Taxes: Environ 10-15% des revenus totaux.
- Salaire du Personnel: Environ 20-30% des revenus totaux.
- Développement et Maintenance de la Plateforme : Environ 15-20% des revenus totaux.
- Marketing et Acquisition de Clients : Environ 10-15% des revenus totaux.
- Frais Généraux : Environ 5-10% des revenus totaux.

2. Charges Variables:

- Frais de Transaction : Généralement un pourcentage fixe (par exemple, 2-3%) des transactions traitées.
- Coûts Marketing Variables : Environ 5-10% des dépenses totales de marketing.
- Récompenses et Incitatifs pour les Porteurs de Projets : Variable, mais pourrait représenter 5-10% des fonds collectés.

3. Produits Matériels :

- Frais de Plateforme: Par exemple, un pourcentage fixe (par exemple, 5%) des fonds collectés.
- Revenus des Partenariats : Variable en fonction des accords, mais pourrait être d'environ 5-10% des revenus totaux.
- Revenus Divers : Variable, mais pourrait représenter 5-10% des revenus totaux.

Ressources clés(Key Resources)

1. Frais de Plateforme :

 Les porteurs de projets paient un pourcentage des fonds collectés à la plateforme en échange de l'utilisation de ses services.

2. Revenus des Partenariats :

 La plateforme peut établir des partenariats avec des entreprises pour des collaborations publicitaires ou promotionnelles, générant ainsi des revenus.

3. Revenus Divers:

 D'autres sources de revenus peuvent inclure des frais pour des services spécifiques ou des fonctionnalités premium, offerts aux porteurs de projets ou aux contributeurs