|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Conçu pour : Psyc’Analytics* | | | | | *Conçu par : Psyc’Analytics* | | *Date: 19/11/2022* | | *La dernière version: 1* |
| **Business Model Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Partenaires clés** | **Principales activités** | | **Propositions de valeur** | | | **Relations avec la clientèle** | | | **Segments de clientèle** | | |
| Médecins généralistes + Urgentistes  Psychiatres  Universitée  Labo universitaire  Etat :  -Ministère Santé  -Ministère des Nouvelles Technologies | Aide au diagnostique via utilisation d’IA | | Capacité quotidienne de patients augmentés et le diagnostic final est plus rapidement obtenue | | | | LinkedIn  Twiter  SAV  Recherche | | Hôpitaux  C.H.U.  Clinique | | |
| **Ressources clés** | | **Canaux** | |
| Hébergeur des datas bases, Psychiatres  Universitaires | | Revues scientifiques et  Salons et conférences  LinkedIn  Twiter | |
| **Structure des coûts** | | | | **Flux de revenus** | | | | | | | |
| Location chez claranet de serveur  : prix ?  Cout mensuelle:  - developeur : 4000 \* x  - transport + mutuelle : 65 \* x \* x1 \* x2  - support : 3500 \* x1  - marketing : 3500 \* x2  - locaux : 250 \* bureaux | | | | 5-10% consultations + PB  3-4% consultations + PB (aide au developpement )  PB = Prix de Base | | | | | | | |
| Conçu par: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Implémentation Word par: Neos Chronos Limited ([https://neoschronos.com](https://neoschronos.com/)). Licence: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Conçu pour :* | | | | | *Conçu par:* | | *Date:* | | *Version:* |
| **Business Model Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Partenaires clés** | **Principales activités** | | **Propositions de valeur** | | | **Relations avec la clientèle** | | | **Segments de clientèle** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **Ressources clés** | | **Canaux** | |
|  | |  | |
| **Structure des coûts** | | | | Flux de revenus | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |
| Conçu par: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Implémentation Word par: Neos Chronos Limited ([https://neoschronos.com](https://neoschronos.com/)). Licence: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |