

Business Model

<i>Partenaires clés</i> Investisseurs. Managers. Producteurs. Ingénieurs. Editeurs de musique. Maison de disque.	<i>Activités clés</i> Les artistes mettent à la disposition du public leurs créations artistiques (musique, chanson...) ainsi que leurs produits. Développement informatique. Commercialisation des chansons. Vente des produits.	<i>Offre (proposition de valeur)</i> Avoir accès à travers la même plateforme aux différentes créations musicales et vestimentaires d'un artiste. Assurer un énorme catalogue et une meilleure expérience à l'utilisateur.	<i>Relation client</i> Service individuel proposé aux artistes par le biais de téléphone ou du l'email. Service cocréation qui vas nous permettre d'évoluer de manière à répondre au mieux aux besoins des artistes. Service Automatisé et communauté.	<i>Segments de clientèle</i> Les artistes. Leurs public.
	<i>Ressources clés</i> Contrats avec des partenaires. Matériels de développements. Catalogues de produits. Catalogues de musiques. Application web.		<i>Canaux de distribution</i> Réseaux sociaux. Emails. Application.	
<i>Structure des coûts</i> Matériels & ressource humaine. Les contrats avec les partenaires. Maintenance de l'application.			<i>Sources de revenus</i> Les abonnements. Les commissions sur achat de produits. Les publicités.	