

# BUSINESS MODEL EPIFLIX

## La synthèse de notre Business Model

### PARTENAIRES

- ❖ Studios de production et distributeurs de contenu.
- ❖ Fournisseurs de technologie pour le streaming et l'analyse de données.
- ❖ Partenaires de marketing et influenceurs pour accroître la visibilité.

### ACTIVITÉS CLÉS

- ❖ Acquisition et négociation de contenu
- ❖ Développement de la technologie de la plateforme et gestion de l'expérience utilisateur.
- ❖ Marketing numérique et campagnes publicitaires.

### RESSOURCES CLÉS

- ❖ Accords de licensing avec des studios de cinéma et de production.
- ❖ Équipe de développement technologique pour la plateforme.
- ❖ Équipe de marketing et de contenu pour l'originalité et les promotions.

### PROPOSITION DE VALEUR

- Accès illimité à un large catalogue de films, séries et documentaires, incluant des contenus originaux exclusifs.
- Interface utilisateur intuitive et personnalisée.
- Options multi-utilisateurs et recommandations basées sur l'intelligence artificielle.

### RELATION CLIENTS

- Service client réactif via chat en direct et FAQ en ligne.
- Notifications personnalisées pour les nouvelles sorties et recommandations.
- Programmes de parrainage et d'abonnement familial.

### CANAUX

- Application mobile et site web pour l'accès au contenu.
- Campagnes sur les réseaux sociaux pour attirer de nouveaux abonnés.
- Partenariats avec des téléviseurs intelligents et des appareils de streaming.

### SEGMENTS DE MARCHÉ

- Amateurs de cinéma et de séries télévisées.
- Familles à la recherche de contenu diversifié pour tous les âges.
- Jeunes adultes cherchant à découvrir de nouvelles productions.

### STRUCTURE DE COÛTS

- Coûts d'acquisition de contenu et de licensing.
- Développement et maintenance de la plateforme technologique.
- Frais opérationnels, y compris le service client et le marketing.

### SOURCES DE REVENU ET MODÈLE DE PRICING

- Abonnements mensuels ou annuels avec différents niveaux d'accès (par exemple, standard, HD, ultra-HD).
- Publicité pour les utilisateurs de la version gratuite (si applicable).
- Vente de produits dérivés ou de contenus exclusifs à l'achat.