

# BUSINESS MODEL CANVAS – RANDONET

## PARTENARIATS CLÉS

- Clubs de randonnée partenaires
- Modérateurs locaux certifiés
- Développeurs et experts UX
- Hébergeurs cloud sécurisés (ex : AWS, OVH)
- Plateformes de tracking sportif (Strava, Komoot)

## ACTIVITÉS CLÉS

- Développement et mise à jour de l'application
- Gestion de la communauté et modération
- Collecte et validation des signalements terrain
- Sécurisation des données et conformité réglementaire
- Suivi des performances utilisateurs & évolution UX

## RESSOURCES CLÉS

- Équipe technique (développement, maintenance)
- Algorithmes de détection (chute, inactivité)
- Données cartographiques & serveur sécurisé
- Plateforme communautaire & système de réputation
- Partenariats avec clubs & modérateurs certifiés

## PROPOSITION DE VALEUR

- Sécurité intelligente : détection automatique de chute, alerte SOS géolocalisée.
- Cartographie collaborative : sentiers mis à jour en temps réel, signalement de dangers.
- Communauté fiable : réputation basée sur les contributions, groupes privés, modération locale.
- Navigation intuitive : interface lisible en extérieur, assistance vocale, itinéraires adaptés.

## RELATIONS AVEC LES CLIENTS

- Assistance communautaire via forums internes
- Service client réactif en ligne
- Clubs privés pour gestion de groupe
- Gamification et réputation pour motiver les contributions
- Personnalisation du profil utilisateur

## CANAUx

- Application mobile (iOS, Android)
- Partenariats clubs de rando (promotion directe)
- Plateformes partenaires
- Réseaux sociaux et bouche-à-oreille
- Stores d'applications (App Store, Google Play)

## SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Randonneurs occasionnels : recherchent simplicité, recommandations claires, sécurité discrète.
- Trailers ou randonneurs experts : souhaitent performance, autonomie, sécurité rapide en cas d'accident.
- Clubs de randonnée (20 à 200 membres) : besoin de gestion de groupe, tracking et communication.
- Guides professionnels / collectivités locales : organisation de randonnées régulières, besoin de suivi et sécurité pour les groupes.

## STRUCTURE DES COÛTS

- Développement & maintenance technique : Création et amélioration continue de l'application mobile, serveurs et sécurité.
- Hébergement & stockage sécurisé : Infrastructure cloud pour gérer les données cartographiques et utilisateurs.
- Support & modération : Service client réactif et gestion de la communauté pour garantir qualité et sécurité.
- Marketing & partenariats : Acquisition de nouveaux utilisateurs, communication et collaborations avec clubs.

## FLUX DE REVENUS

- Freemium : accès gratuit avec fonctionnalités de base
- Abonnement premium : fonctionnalités avancées (cartes offline, stats, multi-jours)
- Services B2B : modules pour clubs, collectivités
- Partenariats sponsorisés (clubs, événements)
- Marketplace communautaire (éventuellement à long terme)