

Les partenaires clés : <ul style="list-style-type: none">- Les enseignants.- Les apprenants.- La banque.- La poste.	Les activités clés : <ul style="list-style-type: none">- La gestion de la plateforme : vente des packs, des abonnements, des livres, des tutoriels.- Le suivi des apprenants.- Gestion des comptes.- Organisation des salles des réunions et fixation des rendez-vous.	La proposition de valeur : <ul style="list-style-type: none">- Accéder aux cours bien détaillés.- Faciliter la compréhension des matières difficiles.- S'évaluer avec des quizz.- Se remédier par des cours à distance avec des professeurs compétents.- Faire profiter des réductions, des cadeaux et des certificats de participation.	Relation client : <ul style="list-style-type: none">- Assistance régulière par e-mail et par téléphone.- Présence dans les réseaux sociaux.	Les segments clients : <ul style="list-style-type: none">- Les enseignants.- Les apprenants.- Propriétaire des parascolaires.
	Ressources clés : <ul style="list-style-type: none">- Physique : l'entreprise.- Humaines : les apprenants, les enseignants.- Individu : centres d'intérêt, compétences, connaissances, réseaux, expériences.- Financières : la souscription, la publicité.- Intellectuelles : systèmes et méthodes développés.		Les canaux de distribution : <ul style="list-style-type: none">- Site web.- Les réseaux sociaux.- Publicité télé.- Flyers.	
La structure de couts : <ul style="list-style-type: none">- Le développement de la plateforme et de l'application.- Le budget marketing e communication (flyers, community, manajement,...).- Les ressources humaines.		Les flux de revenus : <ul style="list-style-type: none">- Frais d'abonnements.- Vente des livres.- Location des salles d'éducation en ligne.- Frais d'utilisation.- Les frais sont fixes.- Ads sur les sites.		