***Canevas du projet :***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
| *Nom et Prénom : Mehdi Salah BAZEMLAL*  *Nouba Elhachemi OTMANI* | | | *Entreprise : SMARTSCAN* | | | | |
| ***Mission*:**  Nous améliorons continuellement la précision, s'adaptons aux nouvelles modalités d'imagerie et nous s'intégrons aux flux de travail hospitaliers, notre solution accélère la recherche médicale et optimise la prise en charge des patients. | | ***Vision* :**  Notre vision est de conquérir le marché mondial en développant un logiciel d’analyse d’images médicales capable d’atteindre une précision de 100% pour l’ensemble du corps humain, réduisant ainsi considérablement les taux d’erreur. | | | | ***Ob*jectives :**   1. Vendre 650 licences de Smart Scan à des hôpitaux de taille moyenne d'ici 2027. 2. Atteindre une précision de 100% et réduire le taux d’erreur. 3. Développer notre logiciel pour analyser tout le corps humain | |
| *Business Canvas* | | | | | | | |
| *Key stakeholders*  ●Les fabricants des dispositifs médicaux :  **1- SOCIMED**  **2- PHILIPS**  **3- SIEMENS**  **4- FUJIFILM**   * Professeur de radiologie * Société algérienne de radiologie et d’imagerie médical SARIM * Les observatoires Régionaux de la Santé (ORS)(INSP) 6. * DSP (direction de la santé publique) * Les facultés de médecine. * Les laboratoires de recherche * Les centres de diagnostics. | *Key activities & ressources*     * Le capital humain * Le capital physique * Le capital intellectuel et numérique * Service de développement et maintenance * Support technique et formation | *Value proposition*   * Gagne du temps. * Amélioration de la précision des diagnostics. * L’analyse de tout le corps humain. * La crédibilité des résultats. | | *Customer Relationship & channels*   * Les réunions. * Évènements et conférences. * Réseaux sociaux, LinkedIn * Assistance personnelle. * Support technique personnalisé. * Ventes directes. * Distribution numérique * Marketing et sensibilisation | | | *Customer* *segments*   * Les hôpitaux publics * Les cliniques médicales, * Hôpitaux privés * CHU * Centres de diagnostics * Les fabricants des dispositifs médicaux. |

`

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Cost structure* *Coûts d’investissement initiaux*  * **Développement logiciel** : 8,000,000 DA * **Abonnement a des services infrastructure** : 70,000 DA * **Bureau et matériel** : 1,100,000 DA * **Marketing et promotion** : 150,000 DA * **Le bureau** : 1,200,000 DA  *Coûts fixes*  * **Salaires du personnel (développeurs, support technique, manageur)** : 240,000 DA * **Abonnements à des services** **avec coûts de maintenance des serveurs et infrastructure** : 80,000 DA  *Coûts variables*  * **Mises à jour et évolutions logicielles** : 400,000 DA * **Coûts de marketing variables (publicité, événements)** : 150,000 DA * **Licences supplémentaires :** 630 ,000 DA | *Revenue streams*   |  | | --- | |  | | * **Logiciel SmartScan** : 200,000 DA * **Service de maintenance** : 50,000 DA * **Formations et ateliers** : 60,000 DA | |