

Business Model Canvas

Partenaires Clés

- Patients

Activités Clés

- logiciel CRM
↳ intranet
- Chiffrement des données
- Algorithme de diagnostic

Asclépios

Clepios

Proposition de Valeur

- Gestion des antiflux dans les hôpitaux (prio 1: urgences)

- Traitement chiffré des données sensibles

Ressources Clés

- servers physiques
- connection internet
- réseaux hospitaliers
- customer succès
- entretien et amélioration des produits

Relation Client

- But: environnement fermé
- Garantie gain de temps + précision des diagnostiques + user-friendly interface = fidélisation

Canaux

- Stratégie B2B
- ↳ participation à des salons cf. Paris Healthcare Week → Santexpo (mai, 25K visiteurs)
- ↳ revues spécialisées + cabinets libéraux

Segments Clients

- Early users = cliniques + hôpitaux ouverts à la digitalisation (CHU)
⇒ beta testers

- Early majority = réseau hospitalier urbain
→ post-lancement

- Late majority = cliniques + réseau hospitalier rural
- + cabinets libéraux

Structure de Coûts

- Coûts fixes: loyer locaux + salaires (≈10 employés) + énergie + abonnement internet

- Coûts variables : Serveurs (100€/mois/hôpital)

Flux de revenus

- Offre Asclépios : abonnement mensuel ou annuel

- Module Clépios: coût / transaction

