

BMC (Helpex)

Segments de clients:

- Personnes handicapées
- Personnes âgées
- Personnes qui ont besoin d'aide après une intervention chirurgicale

Proposition de valeur:

- Offrir des services d'aide pour des tâches quotidiennes
- acheter et vendre du matériel médical d'occasion (et nouveau { pub })
- application multiplateforme qui offre une meilleure experience pour l'utilisateur

Canaux:

- Publicité en ligne
- Marketing sur les réseaux sociaux
- Algo de recommandation (produits et caretakers)

Relations avec les clients:

- Assistance personnalisée
- Commentaires

Flux de revenus:

- Commission sur les services des soignants (premium Dossier medical)
- Commission sur les ventes de matériel médical (sponsoring { make article en premier de la page } + pub des article nouveau)

Activités clés:

- Développer et maintenir la plateforme
- Recruter des soignants

- Marketing et publicité
- Assistance clientèle

Partenaires clés:

- Relations avec des organisation pour gerer les dons

Ressources clés:

- Équipe de développement technique
- Équipe d'assistance clientèle
- Budget de marketing et de publicité

Structure des coûts:

- Coûts de développement
- Coûts de marketing et de publicité
- Coûts d'assistance clientèle
- Coûts de maintenance de la plateforme