

# BUSINESS MODEL CANVAS



## PARTENAIRES CLES

- partenariat avec Git Hub et Git Lab en terme de communication.
- entreprises qui proposent des formations spécialisé pour les ingénieurs et dans la tech

## ACTIVITES CLES

- vente d'un service d'Onboarding
- mise en relation facturé entre nos clients et nos entreprise de formations partenaires

## RESSOURCES CLES

### immatériels :

- plateforme IA (OPEN IA)
- algorithme innovant
- savoir faire

## PROPOSITION DE VALEUR

### Pour l'entreprise :

- Des juniors formés aux outils de la société
- Un gain de temps et d'argent
- Optimiser la période d'onboarding

### Pour le junior :

- une formation rapidement après l'embauche
- Sentiment d'appartenance
- Plus de satisfactions

### globalement :

- réduire le turnover

## RELATION CLIENT

- développement du portefeuille client via des campagnes de prospection intensive multi canal
- création de tarifs préférentiels

## CANAUX

### communications :

- site internet
- réseaux sociaux
- téléphone
- newsletter
- SEA

### distributions :

- site internet TMC

## SEGMENTS CLIENTS

### Cœur de cible :

- B to B
- Grandes et moyennes entreprises (+ 50 employés)
- entreprise qui performe dans la tech
- qui possède au moins une dizaine d'ingénieurs
- est en forte expansion

## STRUCTURE DE COUTS

### coûts variables

- les API
- frais IA

### coûts fixes

- ressource humaine

## REVENUE

### Rémunération sous forme d'abonnement :

- un prix fixe pour 1 licence/ mois

rémunération grâce a nos commissions sur nos partenaires de formations.



# TMC