

tp1

Lean Canevas du projet

1. Customer segment

Les étudiants et les professeurs

2. Problem

Problèmes à résoudre: 1. vitesse 2. contact 3. sécurité

3. Revenue Stream

5 CHF par utilisateur et par mois

4. Solution

1. messagerie instantanée (whatsapp, télégram, ...)
2. logiciel pour le travail (teams, moodle, ...)
3. linkedIn (logiciel de réseautage)

5. Unique Value Proposition

Ce produit regroupe ces trois facteurs.

6. Channels

Approcher les établissements

7. Key metrics

Le nombre d'établissement qui acceptent le logiciel. Créer des réseaux interconnectés

8. Cost Structure

Développement de logiciel sur plusieurs plateformes (web, pc et mobile) intégrable aussi facilement qu'un plugin Prix pour l'hébergement (bon serveurs comme amazon). Variable selon le succès du projet

9. Unfair Advantage

L'idée en soit est un pas en avant par rapport à la concurrence. Le but est de décrocher des contrats assez rapidement avec les établissements.

Lean Canvas Réseau universitaire

		Product	Market		
Problem 1. vitesse 2. contact 3. sécurité	Solution Messagerie instantanée, logiciels pour le travail etc.	Unique Value Proposition Le produit répond au problèmes données par les 3 facteurs	Unfair Advantage Contrat avec les établissements Channels Approcher les établissements	Customer Segments Les établissements universitaires	
	Key metrics Au moins 5 établissement achetant la solution				
Cost Structure -Développement : web, mobile et pc avec plugin et api dans le meilleurs des mondes -Hébergement et stockage		Revenue Streams Entre 5 et 10 CHF par utilisateurs et par mois On peut proposer des réductions pour un grand groupe.			

Figure 1: Lean_canvas_réseau_universitaire