

# Medlink business model

## 1. Problème identifié

- Difficulté pour les patients à trouver rapidement un rendez-vous
  - Gestion manuelle et inefficace des agendas pour les cliniques
  - Absence de visibilité en ligne pour les établissements médicaux
- 

## 2. Solution proposée

- Recherche et réservation de rendez-vous en temps réel
  - Tableau de bord complet pour les cliniques
  - Notifications et rappels automatiques
  - Limitation d'un rendez-vous actif par patient
  - Support multilingue et interface intuitive
- 

## 3. Marché cible

- **Clients principaux** : Cliniques privées, cabinets médicaux, dentistes, centres d'imagerie, laboratoires
  - **Utilisateurs finaux** : Patients à la recherche de consultations médicales
  - **Marché secondaire** : Assurances santé, entreprises proposant des services de santé pour employés
-

## 4. Modèle économique

- **Phase initiale** : gratuit pour les 20 premiers rendez-vous réussis par clinique
  - **Modèle payant** : 3–5 TND par rendez-vous réussi (paiement par wallet ou facture mensuelle)
  - **Upsell futur** : SMS premium, priorisation des cliniques dans les résultats, analytics avancés
  - Objectif : 20–50 cliniques payantes dans les 6 premiers mois
- 

## 5. Stratégie marketing et acquisition

- Démarchage direct des cliniques locales
  - Publicité ciblée sur Facebook/Instagram pour patients
  - Réseaux professionnels et partenariats avec associations médicales
  - Offre gratuite initiale pour attirer les premières cliniques
- 

## 6. Plan opérationnel

- Développement web : SvelteKit + MongoDB (plateforme déjà fonctionnelle)
  - Notifications : WebSocket pour updates en temps réel
  - Gestion des paiements : intégration D17 / carte bancaire / wallet interne
  - Support client : email et WhatsApp
-

## 7. Analyse financière simplifiée

| Poste                          | Prévision 1er an  |
|--------------------------------|---|
| Revenus par rendez-vous réussi | 3 TND x 30 rendez-vous x 30 cliniques/mois = 2 700 TND/mois |
| Revenus annuels estimés        | ~32 400 TND   |
| Dépenses                       | Hébergement, nom de domaine, SMS (~7 000 TND/an)            |
| Bénéfice net prévisionnel      | ~25 000 TND/an  |

Ces chiffres sont pour 30 cliniques actives et 30 rendez-vous réussis/mois.

Avec l'augmentation du nombre de cliniques, le revenu peut rapidement doubler ou tripler.

---

## 8. Objectifs à court et moyen terme

- **Court terme (6 mois)** : 30 cliniques, validation modèle pay-per-appointment
- **Moyen terme (1–2 ans)** : 100+ cliniques, lancement téléconsultation, partenariats assurance santé
- **Long terme** : devenir la référence tunisienne de prise de rendez-vous médicaux en ligne