Business Model CANVAS

*Membres de l’équipe* ***:Amira laffet , ilyes chaabani***

***Sourour noumri , aziz zarouk***

***rawen labaoui , rima dhrai***

*Date:*

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Partenaires stratégiques*   **Établissements éducatifs** (ESPRIT, SUP’COM, IHEC…) pour la validation et l’adoption de la plateforme.   **Incubateurs et structures de soutien** : Flat6Labs, Open Startup Tunisia, Wiki Startup.   **Fournisseurs technologiques** : solutions cloud, capteurs EEG, équipements VR/AR.   **Experts en pédagogie et neurosciences** pour le Neuro-Learning.   **Mentors, formateurs et coachs** partenaires.   **Startups EdTech** complémentaires (ex : services IA, reconnaissance vocale...) | *Activités clés*   Développement de la plateforme (Angular, Spring Boot, IA, VR, hologrammes…).   Mise en œuvre du **Neuro-Learning** et des simulations immersives.   Création de contenus pédagogiques adaptés et certifiants.   Gestion de la communauté d’utilisateurs (mentors, formateurs, étudiants).   Suivi de performance et analyse des données d'apprentissage.   Partenariats et communication institutionnelle. | *Propositions de valeur*   **Plateforme tout-en-un** pour apprendre, collaborer, évaluer, certifier.   **Système de recommandation intelligent** basé sur les compétences et objectifs.   **Suivi et validation des acquis** en temps réel.   **Immersion et engagement maximal** via :   * HoloMeet (visioconférences holographiques), * MetaProject (projets dans un métavers), * TimeWarp (simulation accélérée de carrière), * Emotion-Based AI Tutoring (prof virtuel adaptatif).    **100% accessible et tunisienne**, intuitive et sécurisée.   Réduction du **temps d’apprentissage de 40%**, meilleure rétention des connaissances. | | *Relation clients*   **Support intelligent** avec assistant IA et chatbot 24/7.   **Suivi personnalisé** des performances (dashboards intelligents).   **Communauté interactive** : forums, mentorat, peer-learning.   **Événements communautaires** (hackathons, challenges, lives avec mentors).   **Système de gamification** pour motiver les apprenants.   **Fidélisation par certifications, badges, SkillPrint**. | *Segments de clientèle*   **Étudiants** du supérieur, en reconversion ou en autoformation.   **Universités et écoles privées/publics** cherchant une solution intégrée.   **Entreprises et départements RH** pour la formation continue.   **Startups, incubateurs, et formateurs indépendants**.   **Coachs, mentors, experts** cherchant un environnement interactif. |
| *Ressources clés*   Équipe de devs full stack (Angular/Spring Boot, IA, VR/AR).   Serveurs cloud sécurisés, bases de données et APIs.   Capteurs EEG, technologie holographique, moteurs de simulation.   Contenus pédagogiques certifiés.   Base d’utilisateurs et réseau de partenaires (mentors, experts, écoles).   Budget marketing, design UX/UI, documentation technique. | *Communication et Distribution*   **Plateforme web responsive** (disponible sur PC/tablette/mobile).   Application mobile (version à venir).   **Canaux digitaux** : LinkedIn, Instagram, YouTube, blog.   **Partenariats institutionnels** avec établissements et incubateurs.   Présence dans **événements éducatifs et tech** (salons, bootcamps, forums).   **Webinaires et démonstrations live**. |
| *Structure des coûts*   Développement logiciel & maintenance.   Serveurs, cloud et infrastructure sécurisée.   R&D pour les innovations (Neuro-Learning, VR, IA…).   Acquisition de capteurs EEG, tech AR/VR.   Marketing digital et communication institutionnelle.   Rémunération des formateurs / mentors.   Coût de production des contenus éducatifs.   Organisation d'événements et support client. | | | *Sources de revenus*   Abonnements freemium / premium pour étudiants.   Formules “Campus” pour les écoles/universités.   **Licences annuelles B2B** (entreprises, incubateurs…).   Paiement à la carte pour certifications, contenus exclusifs, modules VR.   Marketplace intégrée : services, formations, outils partenaires.   Publicité ciblée (optionnelle, éthique).   Sponsoring d'événements et modules partenaires. | | |