

# Business Model Canvas

Nom de l'entreprise :  
inSchool

Date:  
01/06/2022

Partenaires clés  Qui sont vos partenaires clés ? Qui sont vos fournisseurs clés ? Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?  I. Partenaires clés <ul style="list-style-type: none"><li>• Les établissements d'enseignement</li><li>• Les administrations publique de l'éducation</li><li>• Les banques</li><li>• L'ONE</li><li>• Les ambassades</li><li>• Investisseurs privés</li></ul> II. Fournisseurs clés <ul style="list-style-type: none"><li>• Les enseignants</li><li>• Librairies</li><li>• Les auteurs</li><li>• Les apprenants</li></ul> III. les ressources proposées par les partenaires <ul style="list-style-type: none"><li>• Les contenu éducatifs</li><li>• Les assurances scolaire</li><li>• Les bourses</li><li>• L'actualité</li><li>• Les services de soutien aux apprenants</li></ul>	Activités clés  Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (logistique, marketing, production...) Quel lien avec les canaux de distribution ? Quel lien avec la relation client ? <b>Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?</b>  I. Activités clés <ul style="list-style-type: none"><li>• Partage et vente de contenu scolaire</li><li>• Mise en relation enseignant / élève</li><li>• Logiciel de gestion de la scolarité</li><li>• Publicité</li><li>• Marketing et communication (en ligne, sur les réseaux sociaux, sur le terrain, audiovisuel)</li></ul>	Offre (proposition de valeur)  Quelle proposition de valeur pour les clients ? Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ? Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?  I. Proposition de valeur L'apprentissage à la portée de tous II. Solutions concrètes <ul style="list-style-type: none"><li>• Appli mobile</li><li>• Contenu scolaire disponible</li><li>• Assistance scolaire permanente</li></ul> III. Réponses aux besoins des clients <ul style="list-style-type: none"><li>• Assistance permanent des apprenants par des professionnel</li><li>• Meilleur rapport qualité prix</li><li>• Prestations de qualité</li></ul>	Relation client  Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l'entreprise ? Lister les types de relations client. Comment la relation client s'intègre-t-elle au reste du modèle économique ? <b>Quel en est le coût ?</b>  I. Type de relation-client <ul style="list-style-type: none"><li>• Réseaux sociaux</li><li>• Face à face</li><li>• Service clientèle</li><li>• Téléphone</li><li>• Emails</li><li>• Affiches</li></ul>	Segments de clientèle  Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?  I. Segments <ul style="list-style-type: none"><li>• Apprenants (Étudiants/Elèves)</li><li>• Les personnes en activités</li><li>• Les personnes à la recherche d'emploi ;</li><li>• Les enseignants</li><li>• Les écoles</li><li>• Les parents d'élève</li><li>• Les administrations publiques</li><li>• Les entreprises à la recherche de personnel et de stagiaire</li></ul>  Canaux de distribution  A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ? Comment les différents canaux s'intègrent-ils ? Quel est le canal privilégié ? Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?  I. Quels canaux ? <ul style="list-style-type: none"><li>• En ligne</li><li>• Terrain au sein des écoles</li></ul> II. Canal privilégié Fonction du segment de cible III. Canaux adaptés ? Les deux, tout est fonction du segment de cible
---	--	---	--	--

## **Structure des coûts**

Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?

Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ?

Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?

- Dépenses administratives
- Installation, équipement et aménagement
- Marketing et communication
- Commissions à verser aux partenaires
- Charges sociales
- Charges locatives

## **Sources de revenus**

Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?

Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ?

Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?

- Publicité sur l'appli et la plateforme web
- Commissions sur les ventes des contenus scolaire
- Abonnement à la version pro pour la gestion des écoles
- Vente des données statistiques
- Production de documents scolaires sécurisés
- Commission sur les services de mise en relation enseignant/élève



# inSchool

FORMER - EDUQUER - INFORMER



L'éducation  
à la portée de tous

+241 77655963  
[www.inschool.ga](http://www.inschool.ga)  
[info@inschool.ga](mailto:info@inschool.ga)  
BP : 2010, Libreville, Cité damas



## A PROPOS

**inSchool** est une plateforme d' e-éducation s' adressant à la fois aux apprenants, aux parents, aux professionnels du domaine et aux décideurs.

Sa principale vocation est de contribuer à l' amélioration de la qualité des formations académiques et professionnelles offertes aux population dans le but de rendre notre pays plus compétitif sur la scène internationale.

O1  
Actualités

O2  
Réseau Social

O3  
Infos & Annuaire

O4  
Partage et Document

# Nos Objectifs



O1 Permettre à la population d' avoir des informations crédibles sur les établissements.

O2 Mettre à la disposition du public la documentation nécessaire afin de mieux s' outiller et de fournir par conséquent de meilleurs résultats dans leurs études /apprentissages.

O3 Créer une symbiose entre les enseignés. les enseignants. les parents. institution gouvernementales et entreprises ou ils pourront échanger.

O4 Avoir une base de données fiable et dynamiquement mise à jour servant d' outil décisionnel.

O5 Créer une plateforme de loisirs sur laquelle on peut se former et s' éduquer tout en passant des moments agréables avec des proches. collègues. condisciples...

O6 Valoriser les formations à distance et l' auto-apprentissage. Mais aussi. Etre un moyen d' éducation civique pour la population.

O7 Etre un outil de Communication pour les opérateurs et institutions du secteur éducatif.

# QUELQUES FONCTIONNALITÉS



## EXAMENS ET CONCOURS

Dans ce module vous pourrez retrouver les calendriers des examens et concours dans plusieurs domaines quelques soit la filière de votre choix. Le but est de

permettre aux postulants d'être informer sur les différents concours et examens. Il y aura également les résultats des examens et concours, les anciennes

01

04

02

03

05



## LIBRAIRIE

Dans ce module, nous mettons à la disposition de nos amis du net passionnés de lecture des œuvres gabonaises et étrangères. Grâce aux éventuels partenariats avec les auteurs nous mettons à votre disposition un espace où vous pouvez poser des questions et recevoir des réponses d'un auteur spécifique.

## ACTUALITÉS ET ÉVÈNEMENTS

Retrouvez les dernières actualités et évènements du secteur de l'éducation au Gabon.



## ETABLISSEMENTS

Retrouver l'annuaire des établissements gabonais avec des informations telles que le lieu, l'adresse, pourcentage de réussite aux examens, filières... il sera également possible d'accéder aux activités des établissements et de poster des commentaires ou de discuter avec les responsables via un Live Chat.



## BOURSE

Retrouver les informations concernant les bourses, les critères d'obtention, les démarches à suivre pour avoir et renouveler une bourse, transférer une bourse, les formulaires à télécharger et les annonces de bourses disponibles.



## DOCUMENTATION

Retrouver des exercices avec correction, des résumés de cours, des exemplaires de rapport de stage, des mémoires, de projets professionnels personnalisés, des méthodologies, des logiciels disponibles à télécharger et d'autres documents.

07

09

10



## MEDIATHEQUE

Nous proposerons des vidéos, photos, des émissions radios toujours en rapport avec l'éducation. Dans cette rubrique, les établissements pourront également créer leurs propres galeries photos ou vidéos.



## FORUM ET DEBATS

Espace de discussion pour les membres du portail.

06

08



## E-LEARNING

Dans ce module, les membres pourront s'inscrire à des cours à distance dispensés par des écoles partenaires au portail.



## ORIENTATIONS

Ce module permet de renseigner l'apprenant sur les différentes formations, les métiers liés à chaque formation, les différents diplômes, le Classement & palmarès des établissements...



## CONTACTEZ-NOUS:

+241 77655963

[www.inschool.ga](http://www.inschool.ga)

[info@inschool.ga](mailto:info@inschool.ga)

BP : 2010, Libreville, Cité Damas