



UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN

---

## Projet 5 : Skill Alexa

---

*Auteurs:*

Guillaume THAUVOYE

Jean SCHOT

Cyril GUSBIN

Dans le cadre de notre cinquième projet, il nous était demandé de produire une skill pour Alexa. Mais cette fois-ci , le plus important n'était pas la production du code, mais aussi la création d'un Business model canvas. C'est un outil qui permet de dresser un état des lieux de notre modèle économique et d'entrevoir son potentiel

April 27, 2019

# Introduction

Tout d'abord, la skill que nous avons développée, est un jeu de vrai ou faux, composé de diverse difficulté et d'un compteur de point. Les informations écrites en vert dans le rapport sont les modifications apportées grâce aux peer-reviews.

## 1 Vrai ou faux






La skill fonctionne de la manière suivante :

- On interpelle Alexa en disant "Salut"
- Elle nous demande si on veut jouer ou non.
- Ensuite, quand elle pose des questions, elle nous dit si nous avons bien répondu ou non et nous donne une courte explication.
- après chaque question elle demande si le joueur veut continuer à jouer ou non.
- Quand le joueur met fin à la partie elle annonce son score

## 2 Peer-reviews

La première modification que nous avons fait est l'apport de chiffre pour rendre notre BMC plus concret et pour pouvoir mieux imaginer le potentiel économique de notre application. Les autres modifications qui améliorait simplement la qualité du BMC seront écrites en rouge dans le rapport. Comme le sponsoring avec les pubs et influenceurs qui permettent de mieux faire connaître notre application ou dans customer segments les catégories de consommateurs ont été mieux définis et le reste sont nos idées tardives.

## 3 Business model canvas

<b>Key Partners</b>   - Sites d'informations - Wikipedia	<b>Key Activities</b>   - Permettre de jouer à Vrai ou Faux	<b>Value Propositions</b>   S'amuser avec un jeux vieux comme le monde mais avec une nouvelle technologie.  Le second avantage est celui de la fluidité de jeu, pas besoin de chercher une question à poser puisque celle-ci est directement posée par Alexa	<b>Customer Relationships</b>   - Report de bugs via l'application - L'utilisateur peut soumettre des questions sur notre site internet, qui seront accepté ou non par des modérateurs.	<b>Customer Segments</b>   Accessible à tous : Le jeu dispose de 3 modes permettant à tous de s'amuser avec des questions qui leurs sont accessibles. - Un mode pour les enfants - Un mode simple pour les adultes -Un mode compliqué pour les adultes (avec des questions assez poussées)
<b>Cost Structure</b>   - Ressources humaines (salaires des développeurs) - Serveurs - Sponsoring (Exemple : payer des influenceurs pour qu'ils jouent à notre jeu et en parlent)			<b>Revenue Streams</b>   - Les pubs, celles-ci dureront 30 secondes maximum et seront lancées à chaque début et fin de partie. - Abonnements permettant de supprimer les pubs - Achats de packs de questions	

### 3.1 Keypartners

Nos partenaires devraient nous permettre d'exploiter des informations insolites ou nous permettant la création de nouvelles questions. Les partenaires seraient :

- Wikipédia
- Divers sites scientifiques ou d'informations quelconques et variées

### 3.2 key activities

L'entreprise doit simplement fournir une skill permettant de jouer à vrai ou faux sur Alexa

### 3.3 key ressources

Les ressources qui permettent la réalisation de notre jeu, sont simplement :

- Les informations présentes sur internet.
- Des développeurs.
- Un capital.
- Les revenus de l'application.
- Les questions proposées par la communauté.

### 3.4 value proposition

Les qualités qui donnent de la valeur à notre application sont :

- La possibilité de jouer à un jeu vieux comme le monde sur une technologie efficace et rapide
- La fluidité du jeu, pas besoin de chercher des questions soi-même. Le jeu les propose depuis sa base de données

### 3.5 customer relationships

Les relations que nous en tiendront avec les clients tiendront surtout de deux aspects principaux :

- Ils pourront reporter des bugs.
- Ils pourront proposer des questions de leur cru.

### 3.6 channels

Nous proposeront notre jeu à travers Alexa et le feront découvrir grâce à la pub et grâce à des influenceurs

### 3.7 customer segments

Le jeu sera accessible à tous et visera donc toutes les catégories d'âge:

- Les plus jeunes avec des questions type dessins-animés.
- Des adultes voulant une expérience de jeu détente.
- Des adultes voulant une expérience de jeu corsée.

### 3.8 cost structure

Les différents éléments qui vont produire des coûts à l'entreprise sont :

- Les ressources humaines (deux développeurs à 1600 euros brut).
- serveurs ( 600euros/mois).
- sponsoring (pubs et influenceurs)

### 3.9 revenus streams

L'application produira des revenus de différentes manières :

- Des pubs d'environ 30 secondes à chaque début et fin de partie(Nous voudrions en tirer 10 centimes à chaque fois qu'une personne est touchée)
- Un abonnement proposé aux joueurs qui permettrait de désactiver les pubs de leur application
- La possibilité d'acheter des packs de questions pour augmenter la durée de vie du jeu (à raison de 2 euros le pack)

## 4 Conclusion

Ce travail diffèrait beaucoup par rapport aux précédents du fait de la partie économique mais ce fut une autre approche intéressante.