

BUSINESS MODEL CANVA

PROJECT :

GROUP :

DATE :

VERSION :

KEY PARTNERS

Who are your key suppliers and partners?

What resources do you acquire from them?

external organizations, suppliers, or partners to make your business work

KEY ACTIVITIES

What key activities are necessary for your value proposition, customer relationships, and channels?

main activities for values

KEY RESSOURCES

What resources are crucial to your business model?

physical, intellectual, human, or financial resources

VALUE PROPOSITIONS

What problem are you solving?
What value are you creating?

unique value ?

CUSTOMER RELATIONSHIPS

What type of relationship do customers expect from you?

**interaction with your customers :
personalized ? automated ?
self-service ?**

CHANNELS

Through which channels do you reach your customers?

how you will deliver your value proposition to customers, including marketing, sales, and distribution channels

CUSTOMER SEGMENTS

Who are your customers? What are their characteristics and needs?

Identify the specific groups of people or organizations you aim to serve.

COST STRUCTURE

What are the most important costs inherent in your business?

Outline the key costs that your business will incur in order to operate.

REVENUE STREAM

How will your business generate income? What are customers willing to pay for?

Your business will make money ? direct sales , subscriptions other models

Business Model

PROJET : CULTUR'XP

GROUPE : AA

DATE : 23 février 2025

VERSION :

PARTENAIRES CLES

- Ministère de la Culture
- Entreprises souhaitant promouvoir leurs produits
- Donateurs philanthropes
- Créateurs de contenus audiovisuels

ACTIVITES CLES

- Développement applicatif
- Recherche de partenariats

RESSOURCES CLES

- Principalement ressources financières
- Main d'oeuvre pour développer l'application et la maintenir
- Responsables communication

PROPOSITIONS DE VALEUR

- Lutte contre le désintérêt vis à vis de l'enrichissement culturel chez les adolescents
- Application gratuite
- Interface intuitive et légère
- Système de récompenses
- Contenu culturel de haute qualité

RELATIONS AVEC LE CLIENT

- Recommandation de contenu personnalisée
- Contenu multimédia à la demande

CANAUX DE COMMUNICATION

- Réseaux sociaux
- Mise en lumière par nos partenaires

CLIENTELE

- Adolescents désintéressés par la culture
- Adolescents en milieux défavorisés avec un manque d'accès à la culture
- Consommateurs intéressés par le contenu proposé dans l'application

STRUCTURE DE COUTS

- Développement et maintenance informatique
- Récompenses
- Fournisseurs comme OVH, AWS...
- Plus tard: licenses pour avoir des droits sur du contenu non-libre de droits
- Ressources humaines

SOURCE DE REVENUS

- Subventions du Ministère de la Culture
- Pubs au sein de l'application
- Modèle Freemium
- Mise en avant de créateurs de contenu
- Investisseurs / Business Angels passionnés par le projet
- Donations philanthropes