

# Business Model Canvas - BMP AI

## Key Partners

- Fournisseurs d'infrastructures cloud, d'API etc..
- Experts en médias et intelligence artificielle pour améliorer notre produit.
- Plateformes médias partenaires pour les premiers déploiements et retours utilisateurs.

## Key Resources

- Modèles d'IA performants et évolutifs pour la synthèse et la génération audio.
- Équipe technique pour le développement, la maintenance et l'innovation.
- Infrastructure cloud pour gérer les traitements et stockages de données.
- Partenariats stratégiques avec les médias pour assurer l'intégration et le feedback.

## Key Activities

- Développement et amélioration des modèles d'IA.
- Support d'intégration et Support Technique après vente.
- Maintenance des serveurs et optimisation des performances.
- R&D basé sur les besoins clients.

## Value Propositions

- Création de résumés d'articles (extractifs et abstraits).
- Génération automatique d'audios pour chaque résumé + création de playlists audio.
- Outil livré "clé en main", intégrable aux systèmes des médias.
- Maintenance et mise à jour régulières pour garantir performance et qualité.
- Optimisation des processus internes et amélioration de l'expérience utilisateur.

## Customer Relationship

- Accompagnement initial lors de l'intégration de la solution.
- Support technique et service client dédié.
- Maintenance continue et mises à jour régulières du produit.
- Collecte et intégration des retours clients pour guider les évolutions futures.

## Channels

- Intégration directe aux plateformes médias via API ou plugins.
- Communication via réseaux sociaux et professionnels (conférences, webinaires, partenariats...).
- Site web officiel pour présentation et démonstration de la solution.

## Customer Segments

- Entreprises du secteur des médias : journaux en ligne, magazines, plateformes de contenu.
- Rédacteurs et éditeurs cherchant à automatiser certaines tâches répétitives.
- Utilisateurs finaux (lecteurs, auditeurs) des médias, notamment ceux mobiles ou multitâches.

## Cost Structure

- Développement et maintenance des algorithmes d'IA.
- Infrastructure cloud et gestion des données.
- Salaires de l'équipe technique et commerciale.
- Marketing et communication pour la promotion du produit.
- Coût des partenariats stratégiques et de la recherche utilisateur.

## Revenue Stream - B2B

- Abonnement mensuel ou annuel basé sur le volume d'utilisation (articles analysés)
- Modèle tarifaire scalable selon la taille et les besoins des clients médias.
- Revenus additionnels via des services premium (personnalisation, analytics avancés).