

<p>Partenaires clés Qui sont vos partenaires clés ? Qui sont vos fournisseurs clés ? Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ? Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausim :elle va nous accompagner dans notre projet et le financer . • Département informatique de l'enim qui va nous assurer les formations dont nous aurons besoin tout au long de notre projet . • Institut de la recherche scientifique . • Nos fournisseurs sont notre école qui pourrait nous fournir le budget nécessaire et le matériel dont on aurait besoin. 	<p>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 ? Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des formations sont nécessaire ainsi qu'un budget pour médiatiser notre produit qui est l'application. <p>Ressources clés Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ? Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • le budget de mise en place nécessaire n'est pas encore bien clair mais en moyen, pour remplir les fonctions de base de notre site, on aura besoin de 4000 Dh 	<p>Offre (proposition de valeur) Quelle proposition de valeur pour les clients ? Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ? Quelles solutions l'offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ? Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Automatisation de la tâche de recrutement pour les RH des entreprises • Diminuer la difficulté de gérer un grand nombre de postulants/Eliminer la discrimination et l'injustice lors des entretiens de recrutements • Pour les DRH : les aider a bien gérer les entretiens de recrutement , pour les clients : les offrir la possibilité de passer les entretiens sans discrimination et offrant des chances équitables • 	<p>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 ? Quel en est le coût ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les entreprises ,et les responsables des RH <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les Forum des entreprises organisé par les grandes écoles d'ingénieur/les réseaux sociaux comme(linkedin et facebook)/les bureaux de conseil qui accompagne les entreprises dans leur recrutement • Invitation des entreprises a des forums /mediatisation de l'application dans les resaux sociaux • Les réseaux sociaux 	<p>Segments de clientèle Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • toute entreprise. • Pour les responsables Rh qui voudront automatiser et faciliter la tâche de recrutement. • Les postulants
--	---	--	--	--

<p><i>Structure des coûts</i></p> <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Écrivez ici 		<p><i>Sources de revenus</i></p> <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Écrivez ici 		

Réalisé par :

- **Haitam Zouhair**
- **Ayman El Mansouri**
- **Yassir Jaka**
- **Youness Abid**