Livrable G

Par

Mark-Olivier Moreau: 8841701

Vincent Lafontaine: 7445268

Mathieu Perreault: 300033704

Jeremie Tsai: 8227028

Travail soumis au

professeur Emmanuel Bouendeu

Dans le cadre du cours

Introduction à la gestion et au développement de produits en génie et en informatique (GNG 2501)

Groupe: FA1 A04-1

Université d'Ottawa

Le 21 octobre 2018

Introduction:

Ce document fait suite aux livrables E et F dans lesquels nous avons fait une réflexion sur la rétroaction de notre client lors de notre deuxième rencontre, construit un prototype provisoire avec des matériaux recyclés pour illustrer notre concept et fait un plan détaillé afin d'améliorer notre coussin intelligent pour la suite du projet. Nous avons également fait une présentation à l'assistante en enseignement ainsi qu'à notre gestionnaire de projet afin d'obtenir leurs commentaires en ce qui a trait au progrès de notre projet. Dans ce livrable, nous allons identifier un modèle d'affaires potentiel qui conviendrait à la commercialisation de notre produit et nous allons vérifier notre hypothèse la plus risquée par l'entremise d'un tableau de validation.

1. **Identifiez et décrivez un type de modèle d'affaires qui conviendrait bien à la commercialisation de votre produit. Discutez les raisons pour votre choix.**

   En ce qui a trait à la commercialisation de notre coussin intelligent, le modèle d'affaires que nous croyons être le meilleur est celui de la désintermédiation. En effet, ce modèle d'affaires est une stratégie économique qui se traduit par la réduction ou la suppression des intermédiaires dans un circuit de distribution. Notre but est donc de fournir notre produit directement aux consommateurs sans avoir à passer par des distributeurs auxquels nous devrons donner un pourcentage des ventes. De ce fait, nous allons opter pour une structure de vente en ligne à travers notre propre site internet. La commercialisation du produit se fera directement auprès des clients et la publicité se fera également en ligne. Puisque notre produit est en lien avec les techniques émergentes du domaine des soins de santé et qu'il offre une solution novatrice à un problème omniprésent chez la majorité des patients avec mobilité réduite, nous croyons pouvoir créer une plateforme sur «kickstarter» afin de financer le lancement de notre produit. Ce modèle d'affaires en ligne permettra aux consommateurs de partager facilement notre plateforme sur les réseaux sociaux et

d'engendrer un certain enthousiasme pour la commercialisation de notre coussin intelligent. En supprimant tous les intermédiaires, nous pouvons contrôler la distribution de notre produit, conserver une relation directe avec notre clientèle afin de s'assurer de la qualité de notre produit et de nos services, nous pouvons l'offrir à un prix raisonnable parce que nous n'avons pas besoin de donner un pourcentage de vente à un distributeur et finalement, nous pouvons conserver un prix de vente stable selon nos ventes individuelles. Cette technique en ligne facilite également la publicité de notre coussin intelligent puisque nous pouvons faire plusieurs campagnes de sensibilisation des difficultés de plusieurs patients ayant une mobilité réduite et une posture stagnante par l'entremise des réseaux sociaux.

2. **Remplissez un tableau du modèle d'affaires en répondant aux questions comment, quoi, qui et combien reliées au modèle d'affaires que vous avez choisi.**

   Voir Annexe A (tableau du modèle d'affaires complété).

3. **Décrivez les hypothèses de bases que vous avez faites en développant votre modèle d'affaires.**

   Les hypothèses de base sont déterminées par une représentation concises des demandes de notre clientèle future. Cette clientèle cible est une branche quelque peu restreinte. Elle pourrait être décrite par plusieurs hypothèses:

   1: Personnes à mobilitée réduite qui ressentent une douleur accrue et désire faire l'achat d'un dispositif personnel pour améliorer leur confort.

   Hypothèse client: Comment je peux faire l'achat d'un tel dispositif et savoir comment celui-ci fonctionne bien pour moi?

   Hypothèse solution: Notre site internet fournit une accessibilité facile à tous et permet aux gens de s'informer sans intermédiaire. Alors le client peut facilement commander son

coussin intelligent et s'il ressent le besoin de recevoir des informations supplémentaires, il peut communiquer directement avec les concepteurs du coussin.

2: Personnel médical qui ont une demande accrue pour des patients qui sont dans une situation où ils se retrouvent immobiles pour une très longue période et ressentent des douleurs.

Hypothèse problème: Le coussin peut-il fournir toutes les informations qui sont demandées pour comprendre et modifier de façon adéquate les positions des patients? Ces coussins peuvent-ils être utilisés avec tous les types de patients et être durables?

Hypothèse solution: Le coussin fournit une solution complète et peut s'adapter facilement aux différents patients et peut être facilement fournis en grande quantité pour nos clients du corps médical. Notre modèle d'affaires par désintermédiation est le mieux adapté pour cette question, car nous sommes directement en contact avec le client. En plus, la quantité de coussins produits peut être augmentée immédiatement après la commande du client. Même que certaines spécifications et demandes précises sur la versatilité du coussin peuvent être appliquées par un contact direct avec le client.

3: Population plus générale qui nécessite une meilleure compréhension de leur postures et pouvoir ainsi améliorer le confort de toutes leurs positions assises.

Hypothèse problème: Comment le coussin peut améliorer mon confort même si je reste assis pendant de courtes périodes de temps? Celui-ci peut-il être bougé et être utilisé sur les différentes chaises de mon quotidien?

Hypothèse solution: Encore une fois, le modèle d'affaires de désintermédiation permet d'avoir un accès facile à notre coussin qui est mobile et peut alors être déplacé sans problème. Ce genre de personne pourrait être plus interpellé par un modèle d'affaires par

publicité. Ce modèle pourrait rejoindre des gens qui ne serait pas poussés à faire leur propre recherche.

4. **En utilisant le tableau de validation, validez ou invalidez votre hypothèse la plus risquée et décrivez les étapes que vous avez suivies pour accomplir cette tâche.**

   Voir annexe B (tableau de validation).

Conclusion:

Après avoir identifié et validé les hypothèses pouvant compromettre la réussite de notre entreprise, nous croyons que ce dernier pourrait être viable dans un modèle d'affaires de désintermédiation dans lequel nous vendons directement notre produit aux clients sans l'intervention d'intermédiaires. Maintenant que nous avons créé un prototype et que nous avons créé et validé notre modèle d'affaires, la prochaine étape est de développer un compte de profits et de pertes prévisionnel pour votre entreprise basé sur le modèle d'affaires que nous avons développé. De plus, nous allons créé une courte vidéo argumentaire pour expliquer notre produit et promouvoir les investissements dans notre entreprise.

Annexe A: Tableau du modèle d'affaires:

Partenaires clés

- Poste Canada
- Paypal
- Elmwood Electronics
- Wondife Direct
- Portos Max

Activités clés

- Production du produit
- Formation sur le produit
- Faire de la publicité dans les hôpitaux

Ressources clés

- Employés efficaces
- Site de fabrication
- Site Internet

Proposition de valeur

- Améliorer la qualité de vie et le confort des personnes à mobilité réduite qui passent de longues heures en chaise roulante.

Relation avec les clients

- Nous offrons la formation sur notre produit en ligne ou en personne.

Canaux de distribution

- Via notre site Internet

Segments de la clientèle

- Toute personne en chaise roulante, particulièrement ceux ayant besoin d'assistance pour se positionner dans leur chaise.

Structure des coûts

- Site Internet
- Publicité
- Salaires (Main-d'oeuvre)
- Composantes du produit
- Livraisons

Sources des revenus

- La vente de notre produit

Annexe B: Tableau de validation: