LIvrable F
Équipe FA1
Détection de chute

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.

Afin de commercialiser notre produit nous avons choisi le modèle d'affaires de types ***contrats.*** Cela veut donc dire que les ventes et achats de notre produit serait limité au compagnie et entreprises qui signe un contrat qui démontre que la compagnie est en accord que notre entreprise soit leur vendeur unique pour le type de produit que nous leurs offrons. De plus, avec le modèle d'affaires de type contrats nous pouvons aussi développer des ***contrats*** avec de compagnie non concurrentes mais complémentaire à notre entreprise. Par exemple, nous pourrons développer une entente (un contrat) avec une compagnie afin que la vente de notre produit peut être jumelée avec celle des chaise roulante avec un rabais ou simplement pour faciliter la vente des deux produits complémentaires.

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.

Partenaires clés	**Activités clés**	**Proposition de valeur**	**Segments de la clientèle**	**Relation avec les clients**
- Les hôpitaux - Université d'Ottawa	- Production - Ventes - Support Technique -Développement/ recherche/updates	- Solutions de prévention de chute - Un produit qui assure la sécurité physique des patients - Tranquilité d'esprit	- Les patients sur des chaises roulantes - Les hôpitaux	- Rétroaction des hôpitaux sur le site web
Ressources clés	**Canaux de distributions**	**Structure des couts**	**Sources des revenus**	
- Usines - Site web (tech support) - Employés	-Livraison des produits	-Production (variable) -Livraison (variable) -Employés (fixe) -Maintenance (fixe)	-Ventes de produits	

3. Décrivez les hypothèses de bases que vous avez faites en développant votre modèle d'affaires et commentez sa faisabilité.

Une hypothèse que nous avons fait dans le modèle d'affaire est que l'Université d'Ottawa serait un partenaire clé. En réalité, nous ne pouvons pas savoir si l'Université voudrait soutenir notre entreprise. De plus, nous avons fait l'hypothèse que notre entreprise serait assez grande pour que des employés soient nécessaire à son fonctionnement et aussi pour que la compagnie remporte assez d'argent pour faire de nouveau développement et recherche pour le produit. Nous avons aussi fait l'hypothèse que nos clients vont faire face à des problèmes lors de l'utilisation du produit et auront donc besoin à un support technique.

Ce modèle d'affaire est faisable mais dépends de beaucoup de chose, dont le partenariat avec l'Université d'Ottawa, le succès de l'entreprise et des ventes ainsi que la réaction du marché face à nos produits.