



4# CONCEPTUALISE TON IDÉE

Construis un concept économiquement viable

1/ PROBLÉMATIQUE

Le problème auquel nous souhaitons répondre

PROBLÈME - USER

- CLOISONNEMENT (PEU DE PERSPECTIVES) (MOTIVATION)
- PERFORMANCE DES SALARIÉS (COMPÉTENCES)
- REGARD EXTERIEUR
BÉNÉFICIAIRE
- COUT FORMATION
-

3/ CIBLES & BÉNÉFICIAIRES UTILISATEURS

A qui s'adresse-t-on ? Que leur apporte-t-on ?

USER

COLLABORATEURS

- NOUVELLES COMPÉTENCES
- DECOUVERTE, ENRICHISSEMENT
- CONFIRMATION DECISION

CLIENT

ENTREPRISES

RH

- NOUVELLES COMPÉTENCES
- REGARD EXTERIEUR

4/ COMMENT CA MARCHE ?

Quel est notre modèle économique ?

- PRESTATION PAYANTE POUR ENTREPRISES
- FREEMIUM
 - PLATEFORME BASIQUE GRATUITE
 - OPTIONS SUPPLÉMENTAIRES
 - FULL OPTIONS
- SYSTÈME DE POINTS SELON ACTIVITÉ (FIDELISATION)

2/ NOTRE CONCEPT

Comment nous répondons à ce problème

BANQUE DE COMPÉTENCES EN LIGNE

- PRÊT OU ÉCHANGE DE PROFILS SUR COURTES PÉRIODES AVEC TRANSFERT DE COMPÉTENCES MUTUELS
- MISE EN RELATION ENTREPRISES / PROFILS AVEC ALGORITHME DE MATCHING POUR BUT : APPRENTISSAGE MUTUEL.



5# LES PROCHAINES ÉTAPES

Quel est notre plan d'actions pour les 6 prochains mois ?

