

Business Model Canvas



Ressources Clés

Moyens humains :

- 5 kinés diplômés
- 2 personnes pour le service clients
- 2 personnes pour le marketing/communication
- 2 développeurs (maintenance, ajout de fonctionnalités)
- Quotas 40 Étudiants en IFMK (avec accompagnement à la formation et validation d'un stage)

Ressources immatérielles :

- Application mobile et Site Web
- Base de données cloud (videos, programmes)
- Hébergeur certifiée HDS
- Plateformes visio et messagerie sécurisé (respect données médicale)

Ressources matérielles :

- Locaux
- Outils informatiques (ordinateurs, imprimantes, souris, claviers...)
- Matériel vidéo pour tourner les capsules vidéo
- Matériel pour rééducation (altères, élastiques, tapis de course)

Structure des coûts

- Salaire des salariés
- Loyer
- Frais comptable
- Assurance
- Outils logiciels
- Frais juridiques (contrat, données RGPD)
- Frais hébergeur (serveur)
- Eau
- Chauffage
- Électricités

Activités Clés

- Production et mise à jour des programmes par les kinés avec les dernières méthodes en vigueur et des capsules vidéo
- Développement et amélioration de l'application par des nouveautés.
- Veiller à la sécurité des données médicales avec mise à jour selon les normes.
- Amélioration de l'algorithme
- Recrutement et formation des étudiants et du personnel
- Marketing et communications, développement de partenariats et communication sur les réseaux.
- Assurer le service client auprès des utilisateurs
- Suivi qualités

Partenaires clés

- IFMK (L'institut de formation en Masso-Kinésithérapie)
- Club sportif
- Mutuelle

Proposition de Valeur

Problèmes de départ :

Délai très long dans certaines régions pour avoir rendez-vous avec un kine ou il faut parfois plusieurs mois. (90% des gens attendent trop longtemps pour aller chez le kine)

Notre proposition de valeur :

KinéO propose une rééducation et un accompagnement musculo-squelettique personnalisés, accessibles rapidement, pour réduire l'attente avant un rendez-vous kiné et éviter l'aggravation des douleurs.

- Orientation intelligente par IA : un questionnaire précis (douleur, localisation, antécédents, niveau sportif) identifie la situation et les besoins.
- Programme sur-mesure évolutif : séances guidées par capsules vidéo, avec ajustements en fonction des résultats après chaque séance.
- Offre premium "humaine" et sécurisée : échange avec un étudiant en kinésithérapie sous supervision, pour affiner l'analyse et orienter vers les solutions pertinentes.
- Qualité & confiance : dispositifs supervisés et validés par des kinésithérapeutes diplômés.

Relation Clients

- Support client disponible par chat, pour répondre aux besoins d'utilisation de l'application. FAQ
- Notification push avec notre application afin de le motiver à suivre ces objectifs et lui rappeler ces exercices. Avec comme expliqué mise à jour des programmes en fonction de l'évolution.
- Challenges et système de badges pour favoriser la progression et éviter le découragement

Canaux

Notre communication pourra se faire par différents moyens :

- Sur les pages de nos applications sur App Store et Google Play, les avis laissés et étoiles permettront de nous remonter dans le référencement des fournisseurs d'application.
- Médias numériques : Réseaux sociaux (Instagram, Facebook) afin de faire de la prévention mais également les orientés vers notre application en cas de besoin.

Notre distribution pourra se faire :

Par l'intermédiaire des salles de sport, qui pourront en faire la promotion. Mais également les mutuelles qui pourraient partager à leurs adhérents notre application.

Segments Clients

Utilisateurs finaux de notre application :

- **Sportif amateur** : personne qui pratique une activité sportive régulière et qui se blesse vite et souhaite reprendre au plus vite leur activité.
- **Personne ordinaire** : personne souffrante (lombalgie, tendinites, entorse) qui font face aux délais énormes pour avoir un rendez-vous avec un kiné dans les zones dites sous-dotées n'ayant aussi pour certains pas accès facilement et proche d'eux à un kiné.

Public susceptible de payer :

- Les particuliers qui souhaitent aller plus loin dans nos programmes et pouvoir échanger directement avec un professionnel de santé (kiné).
- Entreprises, afin de prévenir des accidents de travaux ou des troubles musculosquelettiques (avec une offre kinéo entreprise).
- Club de sport qui pourrait mettre à disposition notre application.

Flux de revenu

Formule Freemium (Monétisation par publicité in-app) :

- Questionnaire personnalisé
- Quelques exercices adaptés avec un programme sur une certaine durée ou nombre de programme.
- Suivi simple

Formule Kineo'Premium (14,99€/mensuel) :

- Questionnaire personnalisé
- Programmes, 100% adaptés avec capsules vidéo et accompagnement
- Suivi des résultats en temps réel par un étudiant et adaptation en fonction.
- Possibilité d'avoir un contact direct avec un étudiant sous supervision d'un kiné diplômé pour poser ces questions, dans une limite de 2 visio par mois.

Formule Kinéo entreprise (Sur devis) :

- Programmes, 100% adaptés avec capsules vidéo et accompagnement
- Cours en présentiel ou en distanciel pour effectuer de la prévention