Software Crew AI

BUSINESS MODEL CANVAS

Artefact visuel contenant des éléments décrivant la proposition de valeur, l'infrastructure, les clients et les finances du service Software Crew AI.

Sarah DEBBAGHI | Elodie TURLIER | Camille VIRASAK

PARTENAIRES CLÉS

TOOLS
- JIRA, Notion, Click-up

ECOSYSTEME :
- Incubateur (Le starter de la mélée numérique)

PEDAGOGIQUE
- Ecole ALyra
- Organisme de certification (scrum.org)

EARLY ADOPTERS
- Client Pilotes (Agences digitales avec beaucoup de data et cas d'usages)

ACTIVITÉS CLÉS

- Développer et opérer la plateforme SaaS+copilote connecté (Jira, Notion, Git, Data métier)
- Onboarder en mode pilote et cadrer l'implémentation (Audit + intégration IA)
- Structurer et standardiser les US sur base du besoin métier
- Améliorer la consistance du backlog client (Data driven)
- Boucle d'amélioration continue du copilote (feedback terrain,
- amélioration des mod è les)
- Assurer la conformité et
- sécurité (DPO/ Cyber / Juriste)

RESSOURCES CLÉS

- EQUIPE COEUR + Trust
  - technique (capacité à développer, améliorer)
  - commerciale (capacité d'acquisition, et de conversion)
  - marketing (capacité de valorisation et visibilité)
  - DPO, RSSI, Juriste (gouvernance, sécurité et conformité)
- Moteur IA propriétaire (fine-tuning)
- Corpus et connaissance produit centralisée
- Connectivité data + intégration d'outils (JIRA,Notion, etc)
- Communauté et feedbacks (client pilote, user formées, Slack / Reddit)

PROPOSITION DE VALEUR

PRODUCTIVITE
- Gagner 2h de rédaction d'US/jour
- Diminuer de 40% le temps de cadrage
- Réduire le Time-to-Market de 20% grâce à l'automatisation de la documentation

QUALITE / ALIGNEMENT
- Éliminer 80% des ambiguïtés dans les specs avant le sprint planning
- Renforcer la cohésion d'équipe via langage commun structuré.
- Centraliser la connaissance produit

SECURITE / CONNECTIVITE
- Sécurité "Enterprise-Grade" : Modèles cloisonnés et conformité
- RGPD/SOC2 pour rassurer les DSI.
- Intégration Workflow Native : Connecteurs (Jira, Git, Notion) – Zéro friction d'adoption.

RELATIONS CLIENTS

ONBOARDING
- Suivi personnalisé en phase pilote
- Onboarding via le site
- Support communautaire (Slack privée Bêta / Reddit)

ADOPTION ENTREPRISE
- Formation des utilisateurs
- Certification interne
- Interlocuteur dédié
- Suivi mensuel client pilote

COMMUNITY MANAGEMENT
- Webinaire mensuel
- (support + annonces exclu)

CANAUX DE DISTRIBUTION

ACQUISITION
- SEO / GEO
- Post + Pub linkedin sur le
- ROI IA, cas d'usages Agiles + produit
- Vidéos Youtube
- Event(Mélée Numerique, Agile Tour Toulouse)

CONVERSION / ACTIVATION
- démos produit (webinaires/vidéos)
- Plateforme Saas

PARTENARIAT
- Tools : JIRA, Click-up,
- Make
- Ecole : Alyra
- Incubateur : Le starter

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

Clients principaux B2B :
- Acheteurs
  - PME & Scale-ups Tech cherchant à structurer leur delivery
  - Agence / studio de développement souhaitent rationaliser leur coût de cadrage / rentabilité
  - Décideurs digitales (CEO, CTO, Resp. Marketing, directeur de projet) en recherche de standardisation
- User :
  - Product Owner souhaitant gagner du temps sur le cadrage
  - Tech Leads souhaitant éviter les incompréhension avec le PO
  - QA souhaitant accélérer la génération de cas de test

Clients secondaires B2C :
- Partenaires
- Formateurs et coachs agiles / I A
- Consultants produit et transformation digitale.

STRUCTURES DES COÛTS

COUTS RECCURENTS
- Equipes internes (3 ETP : 1 tech, 1 commercial, 1 Marketing) - 216k€/an
- Fournisseurs
  - Suivi DPO + RSSI: 10k€/an
  - Suivi juriste : 1k€/an
  - Hébergement cloud : 1,2k€/an
  - Comptable : 1k€/an
- Assurances RC Pro & Cyber : 0.75k€/an
- Certification & suivi conformité : 8k€/an
- Marketing : 12k€/an

COUT PONCTUEL
- Conformité & Certification (ISO 27001 + conformité IA Act) : 30k€
- Juriste / Avocat : 7k€

SOURCES DE REVENUS

- REVENUS RECURRENTS
  - Abonnements SaaS
    - starter freemium
  - Pro 20 / 50e/mois/utilisateur
  - Enterprise sur devis
- CATALOGUE SERVICES / Prestation
  - Consulting intégration IA (mise en place sur mesure) - 700e/jour
  - Audit des processus de gestion - 700e/jour
  - Audit IA (Maturité, Risques / Opportunité) - Offert
  - Formation / Workshop
- PARTENARIATS & AFFILIATION :

Commission d'apporteur d'affaires via formateurs / coach Agiles certifiés. 5%