

BUSINESS MODEL CANVAS DOREMIGO



Activités clés

- **Concevoir** (contenus culturels interactifs, design, expériences immersives)
- **Fabriquer** (dispositifs interactifs, décors, supports, contenus numériques)
- **Vendre** (vente directe et indirecte, segment diversifié)
- **Accueillir** (expérience client optimale)
- **Marketing / Communication** (canaux digitaux, collaborations)



Proposition de valeur

- **Innovation** (technologies avancées, nouveaux formats d'expositions)
- **Nouveauté** (contenus nouveaux, originaux et évolutifs)
- **Mission à accomplir** (Apprentissage de manière ludique et engageante)
- **Accessibilité** (inclusif, intuitif)
- **Convivialité** (interaction sociale, ambiance)



Relation client

- Support personnalisé : assistance pour les personnalisation + suivie de commande
- se



Segment client

- **Les étudiants**
(44% des étudiants français sont attirés par des expériences interactives et immersives dans les musées)
- **Les touristes**
(30 % des touristes internationaux incluent une visite culturelle interactive)
- **Les familles**
(70 % des parents recherchent des activités éducatives et ludiques pour leurs enfants)
- **Les groupes d'adultes** (amis, collègues)
- **Les écoles et les groupes éducatifs**



Partenaires clés

- **Institutions culturelles** (Musée d'Histoire de Paris, Conservatoire de Paris, Fondation Chanel)
- **Banques** (Société Générale, BNP Paribas)
- **Mairie de Paris**
- **Fournisseurs / Éditeurs / Fabricant**
- **Experts**



Ressources clés

PHYSIQUES :

- Local de 3 000 m2
- Équipements
- Contenu culturel
- Technologie
- Site internet

HUMAINES :

- Intellectuel (énigmes)
- Personnels / employés
- Design

FINANCIERES :

- Mairie de Paris



Canaux de distribution

- **Billetterie en ligne**
- **Billetterie sur place**
- **Billetterie en physique** (différents points de vente)
- **Billetterie sur les différentes plateformes spécialisée**
- **Billet avec hôtels**
- **Wonderbox**



Structure de coûts

- Investissement initial de 500 000 euros
- FIXES :**
- Location et entretien des locaux du musée
- VARIABLES :**
- Salaires du personnel
 - Renouvellement des matériels interactifs
 - Rémunération des fournisseurs
- CONSEQUENCES :**
- Stratégies de retour sur investissement
 - Adaptation du tarif en fonction de la fréquentation et des retours clients.



Sources de revenus

- **Tarification dynamique** (enfants, étudiants, -25 ans, forfait 2 adultes + 2 enfants, forfait musée interactif + repas)
- **Services complémentaires** (boutique souvenirs, restauration, vestiaire)
- **Subventions et partenariats** (voir partenaires)
- **Abonnements**