

#4 STRUCTURATION / 1 idée résolument nouvelle

1/ LA PROBLÉMATIQUE

- Le problème qu'on adresse ?

L'anxiété de l'aidant lorsqu'il n'est pas auprès de l'aidé -

2/ LE CONCEPT

- La façon dont on y répond, ce qu'on propose :

Une application incluant :

- montre connectée, pillulier connecté, domotique...
- un calendrier partagé entre l'aidant, l'aidé, les professionnels de santé.
- un assistant conversationnel (techno hybride machine/humain)
- Anticiper, comprendre la perte d'autonomie les risques

3/ LES PARTIES PRENANTES

- Quels sont les acteurs à embarquer ? (Associations, institutions, organisations, etc...) Obligation de faire porter l'offre par au moins 2 types de professionnels !

- CNAM
 - Entreprise de domiciliaire
 - Professionnels de santé
- Financier
Développeur
Prescripteur

4/ COMMENT ÇA MARCHE ?

Les cibles

Mutuelles, Assureurs
Aidants
Aidés
Entreprises de salariés aidants
Professionnels de santé

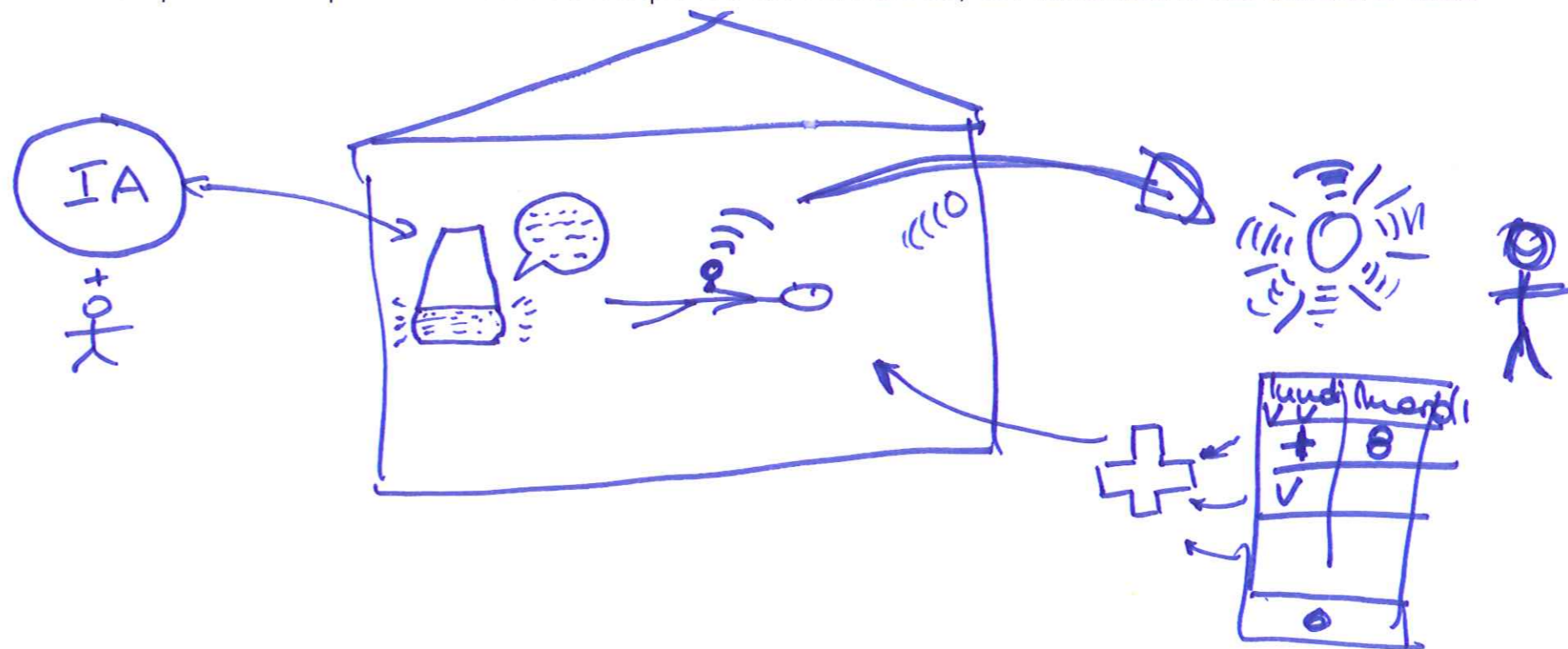
Combien ça coûte ?

Combien ça rapporte ?

Location :

100 € / mois

1 schéma pour comprendre ton concept en un clin d'oeil, en valorisant les acteurs clés.



#4 STRUCTURATION / 1 idée résolument nouvelle

5/ FAIRE CONNAITRE LE CONCEPT

- Un nom qui déchire.

T' ~~est~~ aide [TED]

- Des messages clefs qui décoiffent.
(Les 3 promesses clefs)

• Tranquillité d'esprit

~~Profitez vous de votre poche, nous~~

• Profitez de votre poche, nous nous occupons du reste

- Des outils et des canaux de com qui déboitent. (web, print, etc...)

- Com à destination des pros.
- Quiz
- Prescripteurs: visiteurs médicaux; assurance

↳ Web.
Print → Campagne pub ville
+ flyer.
Réseaux

6/ LES OBJECTIFS

On aura gagné si...

↳ Stress aidant

Convaincre les aidants et aidés
d'utiliser T'aide

→ qualité vie + Relation
aidant / aidé

7/ LES INDICATEURS DE SUCCÈS

Quels sont les indicateurs précis à suivre ?

- Nombre client
- ~~Chiffre d'affaires~~
- Abonnement/durées
-
-