

Vous souhaitez :

- ▶ Développer votre chiffre d'affaires
- ▶ Conquérir le marché de la Silver Economy
- ▶ Identifier les clients et prescripteurs de ce marché



➔ **Offrez-vous un accompagnement sur-mesure**

Compréhension de la Silver Economy

- Découverte et compréhension du secteur médico-social
- Analyse des modes de financement liés à la perte d'autonomie (domicile et/ou établissement)
- Identification des motivations et freins à l'achat des décideurs du secteur

Plan d'actions pour conquérir le marché

- Recensement de cas d'usage
- Identification d'opportunités prioritaires
- Qualification et hiérarchisation des cibles visées
- Elaboration d'argumentaires commerciaux
- Préconisation de partenariats (mutuelles, SAP, etc.)

Modèle économique

- Analyse et perfectionnement de votre business plan par segment
- Définition d'une stratégie de distribution
- Retours sur la politique tarifaire et proposition de modèles de cofinancement
- Aiguillage dans les financements de votre projet via des levées de fonds, subventions, appels à projets, prêts d'honneur, etc.

Réseau de partenaires & d'influence

- Identification de prescripteurs (scientifiques, médicaux, publics, associatifs, etc.)
- Qualification de différents partenaires (techniques, scientifiques, commerciaux)
- Benchmark concurrentiel
- Valorisation des clusters, centres de recherche et sociétés savantes
- Identification de consortia dans le cadre de réponse à des appels à projets collaboratifs

En option, pour aller encore plus loin

Cartographie

- A minima, 300 acteurs qualifiés
- Identification de l'ensemble des structures clés composant l'écosystème de la Silver Economy
- Segmentation des acteurs afin de réaliser une communication qualifiée et ciblée
- Possibilité de mise en relation/réseau

Audit Expert

- Audit et échange personnalisé autour de votre solution par le Centre d'Evaluation de Médialis : analyse des fonctionnalités, de l'ergonomie et du service rendu de la solution
- Audit des supports de communication avec **MATINAL**

