

www.bienpreparersaretraite.com

"Les seniors d'aujourd'hui parlent aux seniors de demain!"

1. Problème

Problème?

- → 20 millions de seniors (+ de 60 ans) d'ici 2030.
- → Plus d'un Millenial (1980-1999) sur deux n'épargne pas pour sa retraite.
- → Le "blues de la retraite" est un phénomène régulièrement constaté qui montre une mauvaise préparation/anticipation d'un point pivot par les actifs arrivants à la retraite.

Ce que les gens en disent

Je ne m'étais jamais posé la question de la retraite. C'est très lointain.

Alice, 34 ans, Paris

La retraite est un vrai fouilli.

Pouvoir avoir plus de clarté serait vraiment un plus!

Nordine, 54 ans, Lille

Je suis heureuse de ma retraite!

Vous voulez que je vous raconte pourquoi ? J'en parle rarement.

Agnès, 67 ans, Rennes

Market et acteurs

Les secteurs en croissance

- 1. Habitat
- 2. Communication
- 3. Transport
- 4. e-Autonomie
- 5. Alimentation
- 6. Sécurité
- 7. Santé
- 8. Services
- 9. Distribution
- 10. Loisir
- 11. Travail
- 12. Tourisme

Des acteurs notables :



Des acteurs plus confidentiels :

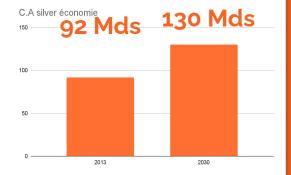


Un acteur publique de référence :



Opération soutenue par l'Et

Un marché à la croissance continue :



2. Solution

Solution

- → Le senior, au coeur du processus, se sent impliqué et partage son expérience.
 - → Le Millenial peut commencer à réfléchir à différentes solutions pour épargner au plus tôt et selon son budget.
 - → Le Baby-Bust peut mieux gérer son départ à la retraite.

La plateforme web

www.bienpreparersaretraite.com

est l'outil qu'il manquait pour donner le coup de pouce nécessaire afin de mieux préparer leur retraite!

Et qui mieux placé qu'un retraité pour en parler et partager son expérience ?



__

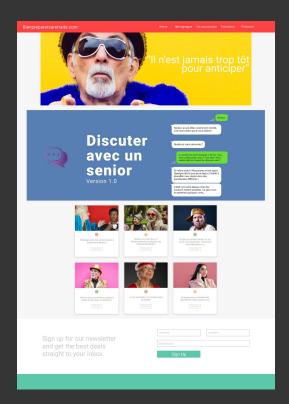
Sensibiliser et faire naître de la curiosité via une campagne virale...



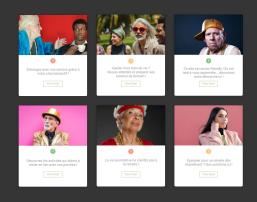




pour amener à notre produit.







3. Business & Développement

Techno

Interaction
Seniors/Cibles
(Articles, Vidéos...)

Référencement de solutions



Sensibilisation Cibles





Plate-Forme Web

Datas



Bénéfice Produit



Canaux de communications : Modernes, impactants & intergénérationnels



Volonté de clarté des institutions retraites et son économie dérivée



Implication du senior dans le process



Incidence positive sur les désagréments dûs à une mauvaise préparation



Notre Business Model.

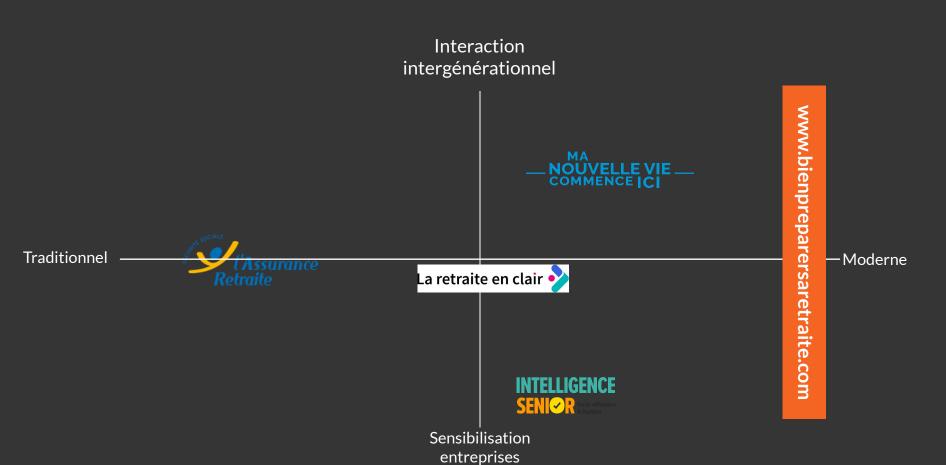
À travers l'image d'une plate-forme moderne, participant à du lien intergénérationnel, solidaire, avec du contenu adapté et accessible,

Amener à l'adoption de cette plate-forme, véritable lien humain et technologique, source de réponses en produits et services, et référence de liens utiles en rapport avec l'administration ou la vie associative,

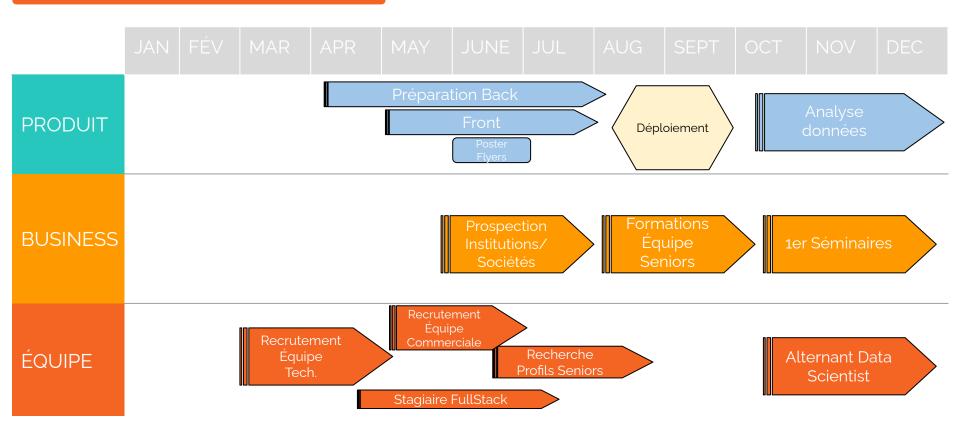
Créer du trafic et une notoriété louable, Conduire à une confiance,

> De l'importance et l'art du Storytelling, Rendre les propositions de solutions en produits & services plus claires et accessibles, à travers du Brand Content dans un format inédit.

Concurrence



Product RoadMap



Equipe



Jérôme BERTRAND Product Developer



Yoan MONTOUT Product Owner



Camille Köse Fullstack Developer



Merci pour votre écoute!