
BUSINESS MODEL

Het product is een interactief spel dat muziek en beweging combineert om het welzijn van ouderen te verbeteren.

Het businessmodel werd opgesteld met dank aan de waardevolle inzichten van studenten uit de opleiding Kennismaatschappij en ICT.

VALUE PROPOSITION

Active Harmony biedt ouderen niet alleen plezier, maar ook een meerwaarde op het vlak van gezondheid, gebruiksgemak en herkenning. Door de beweging, muziek en eenvoudige interactie te combineren, voldoet het concept aan de noden van de ouderen. Dit zorgt voor een positieve impact op hun dagelijks welzijn.

Kernvoordelen:

- Verbetering fysieke en cognitieve gezondheid
Stimuleert beweging en mentale uitdaging via spelopdrachten.
- Toegankelijk en veilig concept
Ontworpen met aandacht voor balans, stabiliteit en eenvoudig gebruik.
- Concept aangepast aan mobiliteit per persoon
Spelniveau kan worden afgestemd op individuele noden.
- Breed inzetbaar concept
Geschikt voor thuisgebruik, activiteit in woonzorgcentra en als onderdeel van bewegings- of revalidatieprogramma's in zorginstellingen.
- Modulair en compact ontwerp
Tegels en onderdelen zijn apart vervangbaar en makkelijk op te bergen.
- Gebruiksvriendelijke interface
Duidelijke knoppen, visuele en auditieve feedback en eenvoudige bediening.
- Intuïtieve interactie
Spel kan worden gespeeld zonder nood aan uitleg.
- Culturele herkenning via muziek
Inspelend op nostalgie met vertrouwde melodieën, zoals Vlaamse klassiekers voor West-Vlamingen of Franse chansons voor Franstalige gebruikers.

CUSTOMERS & BUYERS

Het product richt zich op verschillende doelgroepen binnen de ouderenzorg en het welzijn van senioren. Tegelijk worden diverse verkoopkanalen ingezet om deze doelgroepen effectief te bereiken via zowel directe als partnergestuurde verkoopstromen.

Customers: Doelgroepen waar het product wordt gebruikt.

- Woonzorgcentra
- Revalidatiecentra ouderen
- Zelfstandig wonende ouderen
- Welzijnsorganisaties voor ouderen

Buyers: verkoopstromen en distributiekkanalen.

- Verkoop via eigen website
- Verkoop in thuiszorgwinkels
- Partnerships met zorgleveranciers
- Partnership met verenigingen zoals Okra
- Demonstraties op lokale bijeenkomsten of seniorenclubs
- Promotie via seniorgerichte media zoals Het Laatste Nieuws, Flair,...

CUSTOMER SUPPORT

Garantie op langdurige ondersteuning voor een positieve gebruikerservaring.

Gebruikers worden tijdens het traject ondersteund: van aankoop, tot installatie tot gebruik. De service is afgestemd op de noden van ouderen en hun omgeving, met focus op eenvoud en duurzaamheid.

Wat mag je verwachten:

- Ondersteuning bij installatie
- Begeleiding bij eerste gebruik
- Handleiding
- Video-tutorial
- Herstellingen inbegrepen
- Software-updates gebeuren automatisch
- Actieve gebruikers community: via een maandelijkse papieren nieuwsbrief (community krant) kunnen gebruikers hun ervaring delen, nieuwe spelvormen ontdekken en contact leggen met andere spelers.
- Startpakket inbegrepen: bij aankoop zijn standaard het oplaadstation en de eerste 3 muziekmodules inbegrepen.
- Blijvende speluitbreiding.

REVENUE STREAMS

De diverse inkomstbronnen zijn gericht op directe verkoop aan eindgebruikers en op lange duur samenwerkingen met zorginstellingen en overheden.

Inkomstbronnen:

- Verkoop basissysteem (tegels + controle station): eenmalige aankoopprijs
- Uitbreidingspakketten (nieuwe spellen en liedjes)
- Uitleenmodel voor zorginstellingen
- Onderhouds- en servicecontracten
- Subsidies via zorginstanties en overheid

STEAKHOLDERS

Betrokken partijen bij ontwerp, productie, distributie en ondersteuning van het product

- Hardwareleveranciers: voor componenten en technisch onderhoud
- Ontwikkelingsteam (Amber & Leni): ontwerp, software en elektronica
- Productiepartners : fabricage en assemblage van het systeem
- Marketing & Sales : branding, promotie en verkoop
- Distributie en klantendienst : levering en ondersteuning aan gebruiker
- Graphic designers : voor reclame, visuele communicatie en community krant
- Testgebruikers: feedback voor verbetering en validatie
- Zorginstanties & overheid : als partners, subsidiegevers en klanten
- Auteursrechtencontroleurs: voor legale distributie van spelvormen en muziek

COST STRUCTURE

Kostenverdeling bij productie, verkoop en onderhoud van het product

- Productiekosten
- Ontwikkelingskosten
- Loonkosten
- Marketing en promotie
- Logistiek
- Licenties en rechten

LEGALE EN LICENTIEVOORWAARDEN

Voorwaarden voor correct en legaal gebruik van het product.

- Muzieklicenties: afspraken met rechthebbenden om liedjes legaal te gebruiken
- Licentiegebruik per doelgroep
 - Single user: licentie voor individueel thuisgebruik
 - Instelling-licentie: groepsgebruik zoals zorgcentra en revalidatie-afdeling

SUBSIDIE EN FUNDINGSTRATEGIEËN

Bronnen voor financiële ondersteuning bij ontwikkeling en lancering.

- Vlaamse overheid : welzijns- en innovatie subsidies
- Projectoproepen: rond zorgtechnologie en vergrijzing
- Samenwerking met mutualiteiten
- Fondsen voor sociale innovatie en ouderenwelzijn
- Crowdfunding voor productlancering