

# SILVER AWARDS

**Concevoir en 24 heures un  
produit et/ou un service novateur  
s'inscrivant dans la thématique  
choisie.**



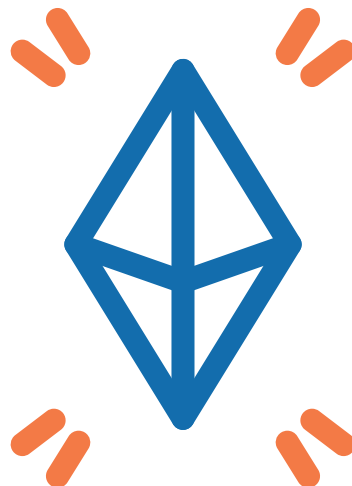
AG2R LA MONDIALE



INSTITUT DU BIEN VIEILLIR KORIAN



SILVER  
VALLEY



## Un produit et/ou un service ...

☒ ... **destiné à des seniors autonomes.**  
(ou seniors fragiles, les seniors dépendants sont hors périmètre)

☒ ... **utile et générateur d'intérêt pour ses usagers.**

☒ ... **intégrant tout type d'innovation.**  
(technologie, modèle économique, usage, service, ...)

☒ ... **novateur par rapport à l'existant.**

☒ ... **réalisable à court** (6 à 24 mois),  
**moyen** (2 à 5 ans) **ou long terme**  
(5 à 10 ans).

☒ ... **doté d'un modèle économique travaillé.** (financement, clients, usagers, partenaires, canaux de distribution, ...)



24 heures plus tard...



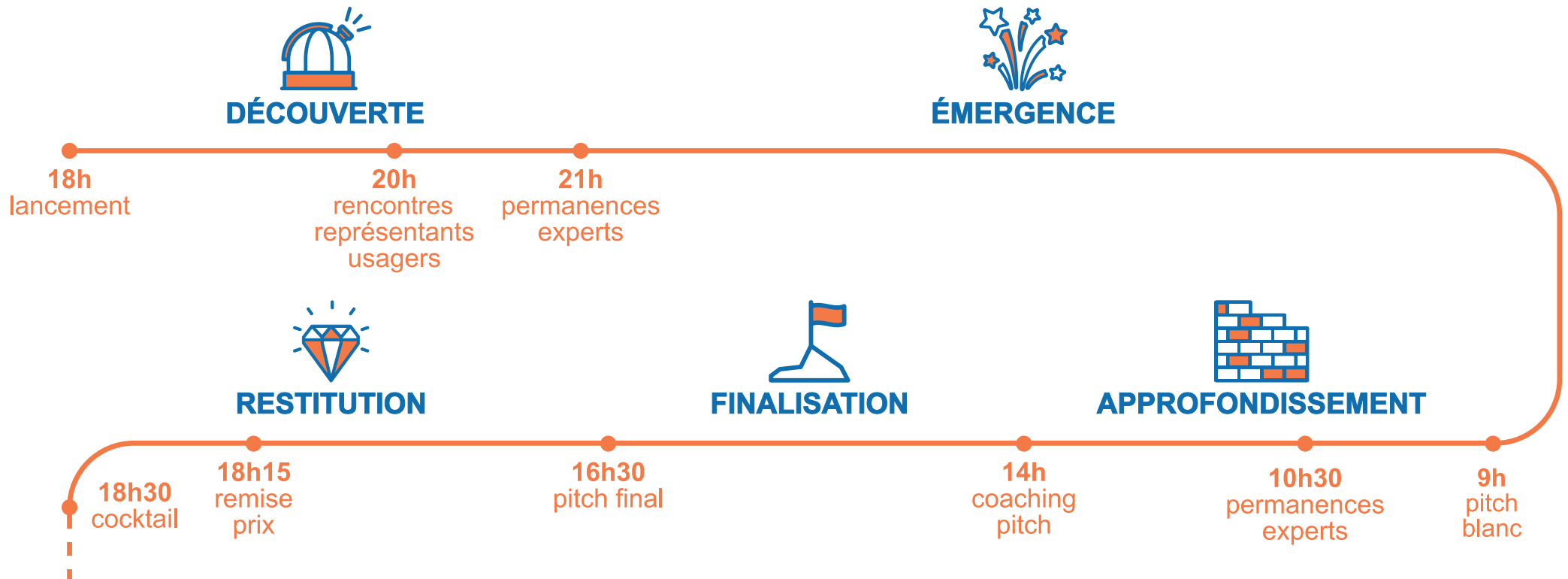
**pitch de 3 min dynamique  
& un argumentaire en béton !**



**format(s) libre(s) présentant votre proposition.**  
(support power point, vidéo, BD, campagne de pub, maquette, ...)



## Déroulé





## Outils



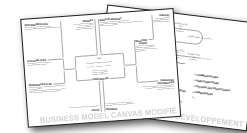
**Fiche conseils rencontre des représentants des usagers**  
pour donner quelques bonnes pratiques pour structurer et exploiter au maximum vos échanges avec les représentants des usagers.



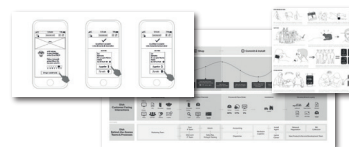
**Kit thématique**  
pour identifier des besoins et générer des idées pouvant les satisfaire.



**Jeu idées express**  
pour constituer, en un minimum de temps, un stock d'idées décalées dans lequel puiser.



**Kit 360°**  
pour aborder votre projet de produit et/ou service sous différents aspects et stades de développement.



**Kit approfondissement & communication**  
pour faciliter l'approfondissement de votre proposition et sa communication.



# Critères d'évaluation

## UTILITÉ POUR LES USAGERS

/4

- Est-ce que la présentation de la solution est claire ?
- Est-ce que les futurs usagers de la solution sont bien identifiés ?
- Est-ce que la solution est cohérente avec les habitudes et les besoins de ses usagers ?
- Est-ce que vous l'achèteriez, pour vous ou pour un de vos proches ?

## VIABILITÉ ÉCONOMIQUE

/4

- Est-ce que le prix de la solution est cohérent ?
- Est-ce que le projet est globalement rentable économiquement ?
- Est-ce que le modèle économique est adapté aux parties prenantes ?

## CARACTÈRE INNOVANT

/4

- Est-ce que la solution me semble vraiment différente par rapport à l'existant ?
- Est-ce que les concurrents principaux sont identifiés ?

## PERTINENCE DU MODE DE COMMERCIALISATION

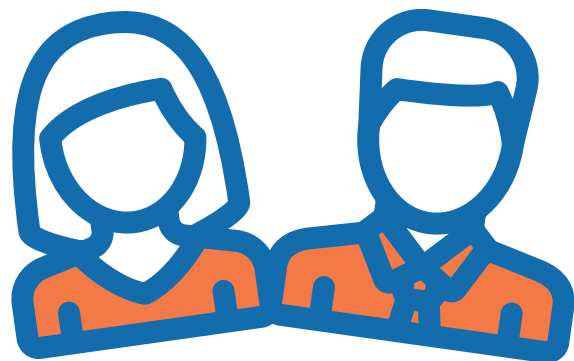
/4

- Est-ce que les canaux de distribution envisagés sont cohérents ?
- Est-ce que les moyens de communication/promotion sont pertinents ?

## VISION ENTREPRENEURIALE

/4

- Est-ce que les grandes étapes de développement sont bien identifiées ?
- Est-ce que le plan de développement est réaliste ?
- Est-ce que les enjeux juridiques sont bien pris en compte ?



**Pour vous accompagner et vous challenger !**

**1** coach

**14** experts

- > 2 permanences vendredi de 21h à 23h (Management innovation / Design)
- > 4 permanences samedi de 10h30 à 12h (Modèle économique - écosystème et acteurs / Marketing / Enjeux juridiques / Canaux de distribution)
- > 1 coaching pitch samedi de 14h à 16h

**18** représentants des usagers

**4** sponsors

**3** éclaireuses Silver Valley