

FIND OUT THE LATEST NEWS ABOUT THE ACTIVEADVICE PROJECT



NEWSLETTER
07/2016



Decision Support Solutions for Independent Living Using an Intelligent AAL Product and Service Cloud

ETUDIER LES BESOINS EN INFORMATION DES UTILISATEURS D'AAL

Une analyse des besoins en information liés à AAL des clients, entreprises et gouvernements ainsi que des canaux utilisés pour acquérir des connaissances par ces groupes-cibles est une nécessité pour permettre à ActiveAdvice de répondre aux besoins. C'est pourquoi le consortium d'ActiveAdvice a analysé les études existantes pour communiquer avec les groupes-cibles et leur fournir les conseils nécessaires. Une question qui est apparue est s'il existe dans ce domaine des utilisateurs pionniers (lead-users) qui sert alors d'exemple aux autres. Les aidants-proches et les aidants formels des adultes utilisant des outils AAL doivent être considérés dans le cadre de ce transfert d'information. Comme ils sont susceptibles d'agir comme expert pour la personne âgée, même si les soins et la technologie ne sont pas directement liés. Pour les membres de la famille de la personne âgée, un gain de temps dans le cadre du support ou du suivi sera essentiel. Pour répondre à la question des « lead-users », une étude des parties-prenantes plus approfondie sera utilisée dans les prochains mois.

ANALYSE DES PLATEFORMES AAL EXISTANTES

Dans le contexte d'AAL, 'plateforme' fait référence à plusieurs types de solutions qui servent d'autres objectifs. Deux types de plateformes apparaissent comme dominantes : premièrement, des plateformes qui cherchent à favoriser l'intégration d'instruments et services dans un environnement de vie autonome. Deuxièmement, des plateformes de E-health fournissant des connaissances et des options de dialogue, soutenus par de l'information actualisée sur la santé. Ces deux types ne réussissent par contre pas à fournir une information suffisamment complète et pan-européenne sur les solutions disponibles. Comme ActiveAdvice veut adresser ce manque particulier, les enseignements de l'analyse des plateformes existantes seront utilisés lors du développement de concepts de solutions. Un facteur clé identifié est la possibilité d'interagir avec la plateforme. Plus la plateforme est interactive, plus les utilisateurs seront incités à fournir eux-mêmes du contenu. Pour pouvoir engager les personnes à contribuer et à supporter les conseils digitaux, des fonctionnalités de type blog, évaluation de produits et messages sont essentielles. Ces enseignements vont guider le développement de la solution ActiveAdvice.

CONTACT

 www.project.activeadvice.eu |  [@activeadvice_eu](https://twitter.com/activeadvice_eu) |  office@activeadvice.eu

Project Objectives



RESEARCH



AGGREGATE



IMPLEMENT



CONNECT

FONCTIONNALITÉS SOCIALES ET RECHERCHE D'INFORMATION

Une option pour inciter la recherche d'informations dans ActiveAdvice via des retours d'utilisateurs est d'inclure des fonctionnalités de type réseau social pour l'échange dans une communauté. Ceci peut aider à supporter un utilisateur durant la prise de décision et comme ressource dans le processus de sélection. C'est pourquoi trois types de fonctionnalités « sociales » sont étudiées : à la base, l'option de donner un score et un commentaire sur un produit comme c'est souvent le cas dans des applications de commerce en ligne, permet aux usagers de donner un retour d'expérience. Amener les fonctionnalités sociales à un niveau supérieur pourrait se faire en facilitant la création d'une communauté interactive qui collabore pour créer de nouvelles connaissances. Ceci peut se faire via une création collaborative et une assurance qualité, ou via la résolution ensemble de problèmes spécifiques. Le niveau le plus élevé identifié, utilisé communément dans le développement de logiciels, serait l'échange direct de logiciels ou de codes, ce qui sortirait du contexte d'ActiveAdvice.

CONFIANCE DANS LES SERVICES DE CONSEIL DIGITALISÉS

La confiance est un des domaines sensibles dans le cadre d'ActiveAdvice. Les consommateurs doivent avoir confiance dans une application web, la communication dans le réseau social et enfin dans les produits. Savoir comment construire cette confiance et identifier les facteurs clé sont une responsabilité essentielle. La confiance dans le commerce en ligne est plus difficile à atteindre que dans le commerce physique. Un des leviers potentiels est l'opinion des pairs ainsi que les interfaces d'utilisation. La création d'une marque, l'expertise en ligne et la notoriété de la structure sont de moindre importance. En résumé, la qualité du design du site web est crucial pour créer la confiance, c'est ce qui aura le plus d'impact sur la répétition des visites. Ce facteur doit être pris en compte dans ActiveAdvice.

Supported by



www.project.activeadvice.eu



[@activeadvice_eu](https://twitter.com/activeadvice_eu)



office@activeadvice.eu