



主动式老年健康管理系统

商业计划书



c

01

老年健康市场



老龄化时代来临

截止2015年底，中国60岁以上人口数量达2.22亿。

老龄化加速

目前业内普遍认为，中国老龄化的主要特征是增速快、规模大、不可逆转。

中国已经成为世界上老年人口最多的国家，也是人口老龄化发展速度最快的国家之一。据联合国统计，到本世纪中期，中国将有近5亿人口超过60岁，而这个数字将超过美国人口总数。



以北京为例，65岁以上北京户籍人口已超过370万人，这一数字还不包括漂族老人。（数据来源：北京市民政局）



城市老年人群特征

“四二一” 家庭模式普遍。

“空巢家庭” 和鳏寡孤独家庭逐渐增加。

城市老年群体的生活自理能力、身体健康状况都不如人意。

寿命增长，但身体逐渐衰老，很多疾病随之产生。

城市老年人普遍对健康更为关注。

对新生事物接受度较高，多数人有智能手机，对互联网接受度较高。

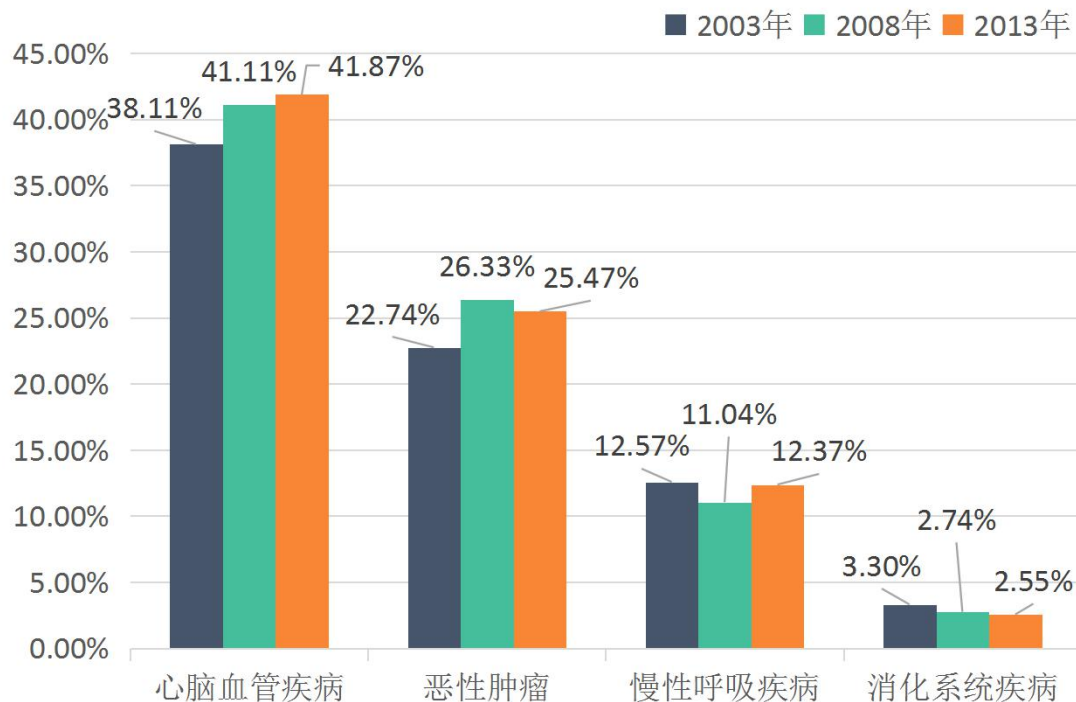
城市老年人退休后基本上都有退休金，加上普遍存在的储蓄习惯，因此经济收入和消费水平较高。

政府对于老年服务有相应的扶植政策。

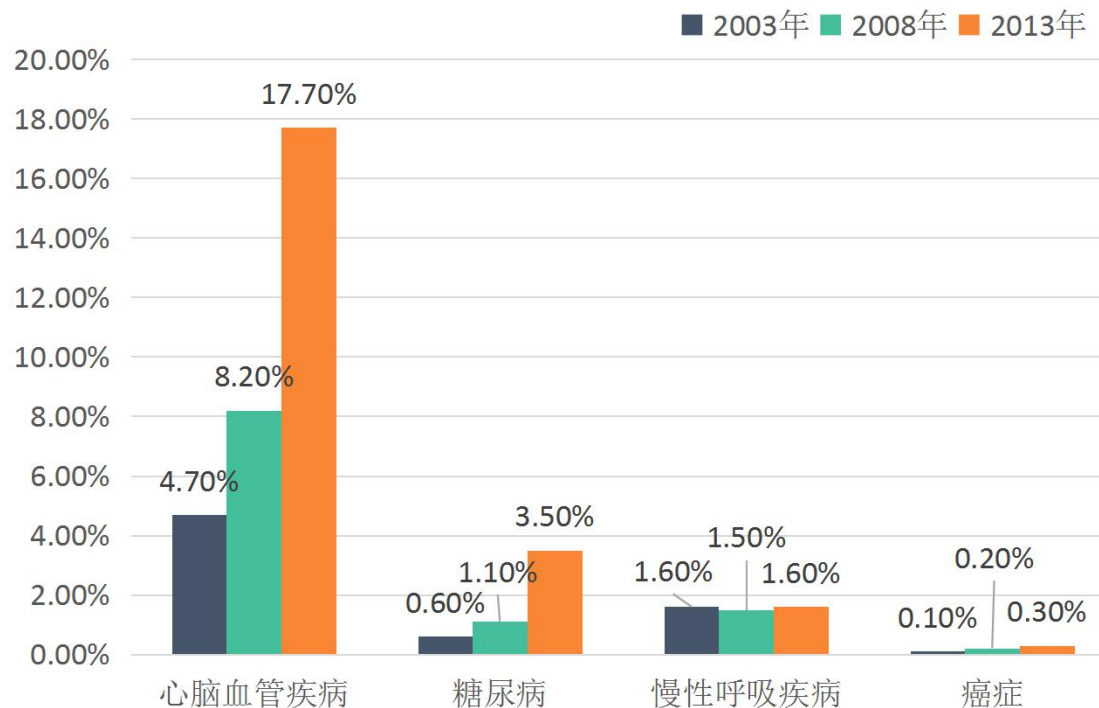


老年人常见疾病

2003-2013年中国城市居民主要疾病死亡率



2003-2013年中国居民四大慢性病患病率



老年人群才是健康市场的“核心用户”

根据国家卫计委统计，我国慢性病患者人数超过3亿人，其中每年以心血管疾病和糖尿病为首的慢性病，致死人数占据了所有死亡人数的85%，并且70%的残疾是由慢性病引起的。

资料来源：卫计委





02

业务介绍

互联网方式让老人在家享受医疗和照护服务

老年健康痛点



老年疾病往往在早期被忽视，从而引发重大疾病。
解决这一问题的最有效方是就是加强日常检查，防微杜渐
“上医治未病”

生病了

老人痛苦 / 家人操心
巨额开销 / 巨大的治疗风险
无人照顾 / 影响全家生活

就医

身体不舒服才就医
小的体征变化不注意
容易延误病情
大病往往被忽视
行动不便 / 不愿去医院

体检

往往一年一次频率低 / 根本不体检
社区体检简陋不专业
提交报告一看了之，不能发挥作用
缺乏深度解读，不能和日常生活连接

自检

没有主动性 不按时检查
老人自己或药店检查专业
检查结果没有系统性整理



重建老年人的健康需求

- ▶ 小问题被忽视
- ▶ 家庭/药店+自查
- ▶ 检查碎片化不持续
- ▶ 与医护人员随机关系
- ▶ 子女无法及时关注

防微杜渐，安享晚年生活

定时专业检测，更加正规

持续检查，更有持续性电子病历

家庭医生，建立持续关系

时时关注 及时了解父母健康问题

我们的方案-主动健康管理



健康管理系统是线上管理与线下检查、体检相结合的系统。线上管理在老年人就诊时可以全面系统的考虑到老年人的身体状况，便于医生诊断。而线下日常检查与体检相结合，将重大疾病及时排查，做到早发现早治疗，延长老年人寿命。

根据护士提交的数据，评估老年人健康状况、疾病风险。专业医生针对性的制定疾病管理计划。老年人的档案数字化系统化，就医时医生一目了然。

与专业的体检机构（如慈铭体检）、检测机构合作，按照季度、年为单位，为老年人做专业体检，包括针对老年人常见的癌症检测、前列腺检测、心脑血管检测等。



具有多年护理经验的专业护士上门为老年人做日常检查，询问老年人身体状况，并将数据上传到健康管理系统中。

系统有在线问询功能，可以和医生视频通话，医生可以开具处方并由护士送到老人手中。当老人需要就医时，我们会帮助老人联系医院开辟绿色就医通道。



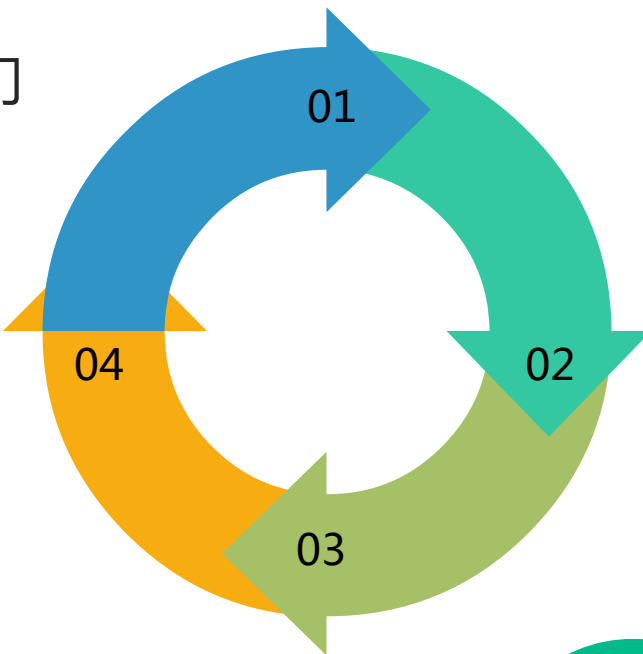
服务流程

护士上门

持有护士执业资格证的专业护士上门服务，负责日常检查，体检采样等工作。

形成档案保留备份

形成电子档案，老人或子女可以随时查看老人一段时间内每日的数据。也可为老人就医看病时提供日常健康依据。



数据填写上传

数据上传到系统，按星期、月份、季度等维度生成报告。

医生评估

二甲医院以上主任医师根据月报告评估老人身体状况，填写评估报告。

评估报告
推送给子
女

小病症合
作社区可
以视频诊
治

大病症合
作医院开
辟就医通
道



检查服务内容

1

护士上门检查

周期：2~3天一次，每月12次

检查内容：

呼吸情况 体温 脉搏 血压 血氧饱和度 心电

意识精神 瞳孔 面容表情 面色及皮肤 皮肤黏膜 血运 姿势与步态

营养饮食 排泄 睡眠 咳嗽 出血 疼痛 水肿抽搐 其他不适 心理状态 自理状况

男：前列腺检查 女：乳腺检查

用药情况问询 代预约医生 代送处方 代购药品

2

季度检查

周期：3月一次（一年三次）

检查内容：

脂蛋白 血糖 肝功五项 肾功三项 胆红素三项 血脂六项

肿瘤四项 风湿三项 免疫五项 乙肝两对半定性

3

年度检查

周期：1年一次

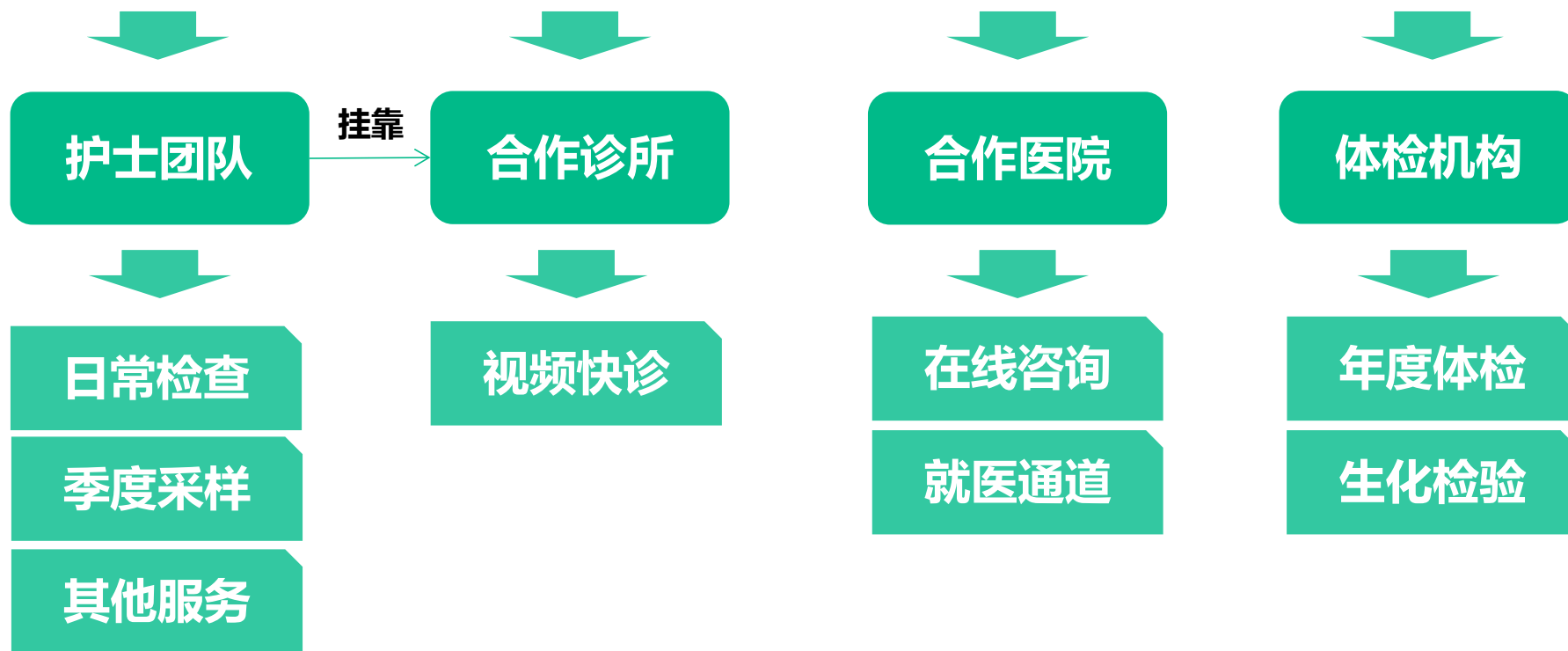
检查内容：慈铭体检进行全面检查



运营模式



健康管理平台管理体系



收费体系



产品及服务使用费每人**2399**元，
包含硬件产品使用、护士上门服务、
季度体检、年度体检，社区医生视
频快诊。

可按季度缴费，每季度**700**元

可按月缴费，每月**250**元

家里两位老人的产品及服务使用费
4399元，包含一个产品使用、护
士上门为两位老人服务、两位老人
季度体检、年度体检、视频快诊。

每台设备收押金600元，两年后返还。
老人可以刷**养老卡**支付费用。

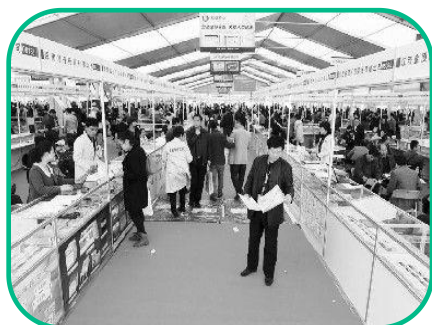
推广模式



专家社区授课



义诊等公益活动



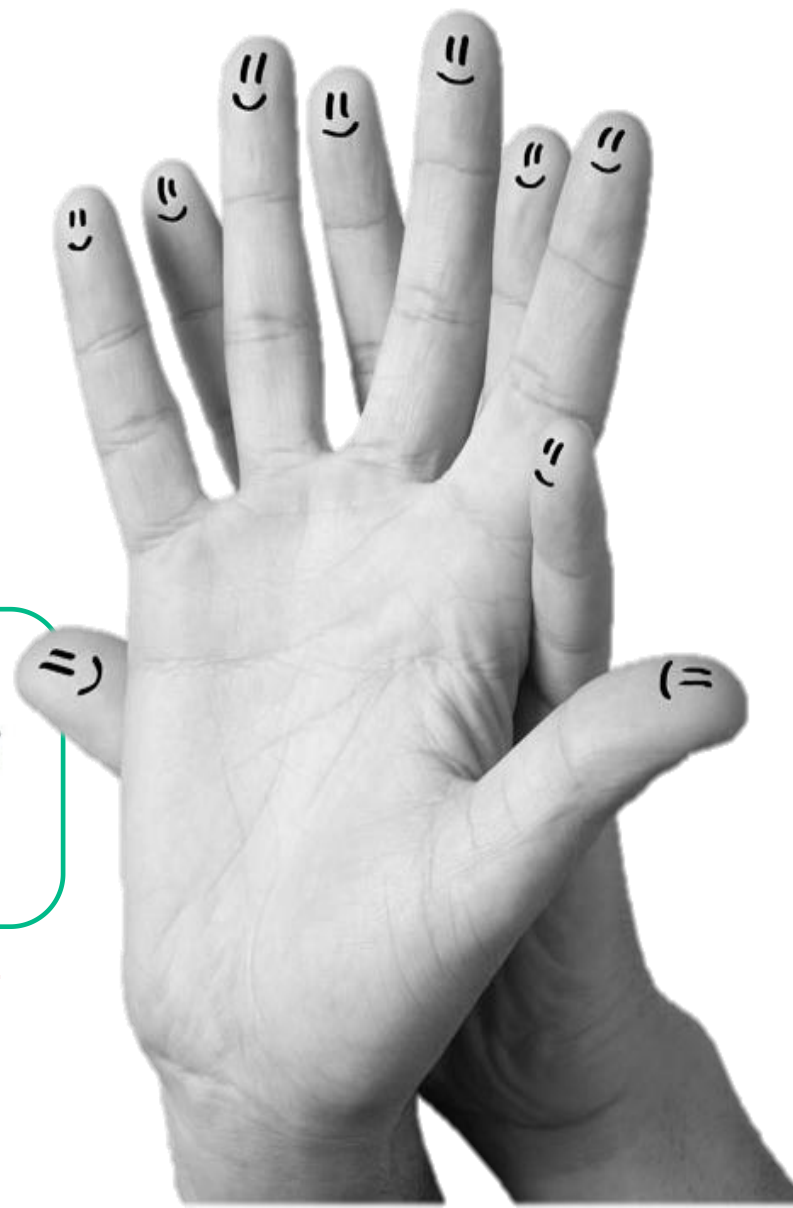
现场产品推介



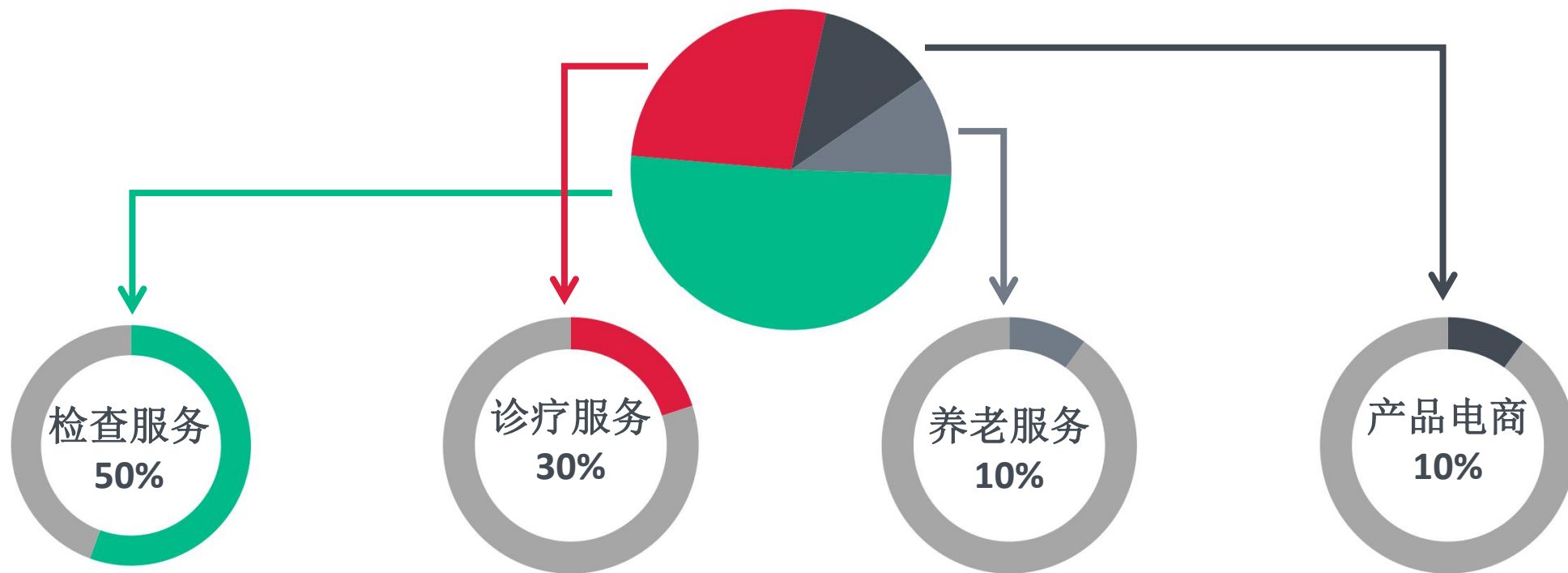
信息登记与缴费



上门安装调试激活
开始服务



盈利模式



通过健康管理平台，为老年人提供线上、线下疾病预防管理服务。

汇集二甲以上医院医生，通过网络问诊、在线咨询、就医通道等实现盈利。

与第三方合作，为老年人提供保洁、保姆、护理、维修等养老服务

与第三方合作建立面向老年人的线上商城，商城汇集果蔬、保健品、食品、日常用品等商品，以及健康保险等服务产品。

The background of the slide features a blurred image of a medical professional in a white coat with a stethoscope, attending to a patient. A light blue ECG line is superimposed across the image. A large, semi-transparent green cross is centered over the image, and a vertical green bar runs through the middle. At the bottom, there is a solid green horizontal bar.

03

业务特点



我们的特点

▶ 主动管理

解决了现在所有互联网+医疗的核心问题：用户不明确和粘性差。主动地发掘健康需求并满足这些需求。建立稳定的、持续的用户群体和使用习惯，成本低，盈利空间大

▶ 服务黏性强

我们的医生、护士进行一对一服务，增强老年人的信赖感。不仅可提升老人的使用忠诚度，也可为产品营销、其他服务开展奠定良好基础。

▶ 连接持续

通过健康管理系统为老人、子女、医护人员搭建沟通交流平台，老人用着安心，子女更加放心。连接的不是单独个体，而是一个家庭。

▶ 性价比高

每天只需要8块多钱，就能享受到高规格的服务，让老人避免疾病困扰，老年生活更加多彩。

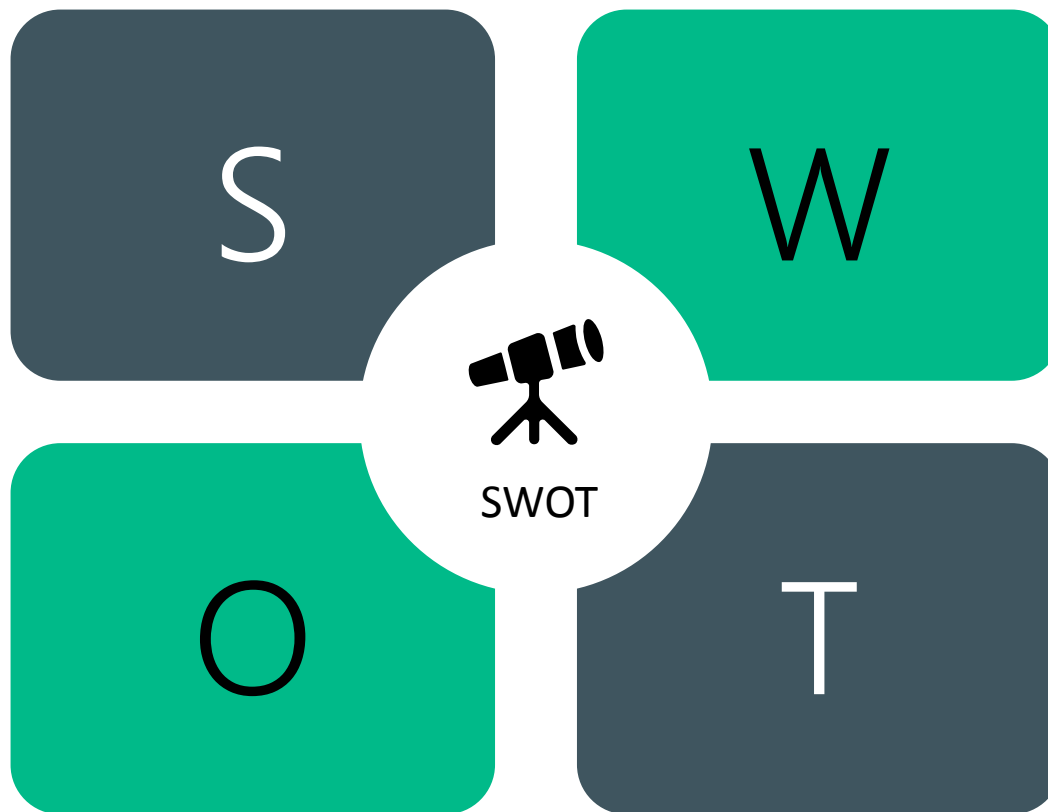
SWOT 分析

Strategy

模式特色鲜明，符合市场需求
容易形成黏性，盈利空间大
易于复制，可快速形成规模
团队经验丰富，执行力强
资源配套完整
初始阶段即可形成现金流

Opportunities

老龄化市场巨大，需求明确
国家政策导向，符合政策趋势
消费意识提升，有意愿投资健康



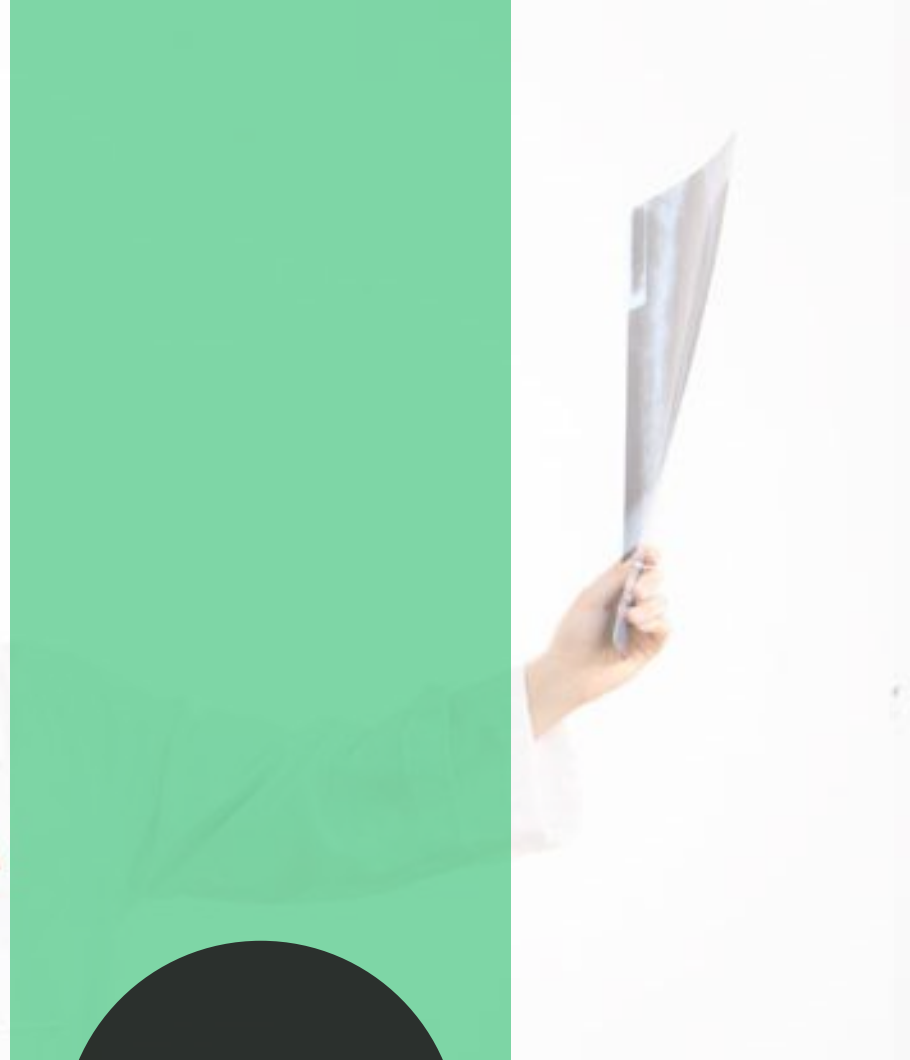
Weakness

启动资金不足，扩展阶段也需要资金支持
从子女角度推广还为寻找到有效方法

Theaters

模式门槛较低，必须快速行动

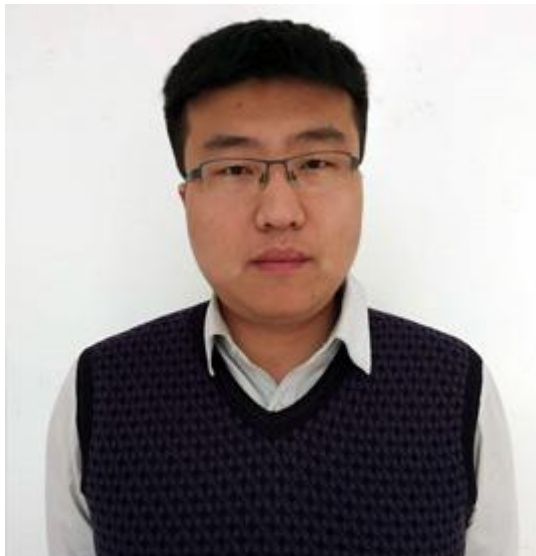




我们的团队

04

团队介绍



CEO-王景毅



运营总监-孟斌



技术总监-刘文东



财务总监-汪志利

公司创始团队拥有多年互联网从业经历，团队具备“互联网+医疗”的良好基因。

王景毅曾就职于凤凰网、阿里健康，有深厚的医疗及医药背景和丰富的互联网经验，目前负责公司整体规划及重大经营运作事项进行决策；

孟斌曾任激动网、乐视等公司频道主编，负责过电视台节目、网络节目新媒体运营，熟悉内容制作及推广，目前负责运营及推广工作；

刘文东曾任中软国际高级技术经理，目前负责公司产品规划、技术开发、数据维护等工作；

汪志利华中科技大学EMBA，有10年的央企和金融集团的资产管理以及业务操作的管理工作经验，负责过企业融资租赁，保理、信贷、互联网金融项目的投融资项目方案设计和项目运营管理。

专家顾问



夏术阶

《中华医学杂志》副总编辑，上海第一人民医院副院长、上海交通大学泌尿外科研究所所长、上海交通大学附属第一人民医院泌尿外科主任、教授、博士研究生导师。

中国医师协会男科医师分会会长，亚洲男科学会会长，上海激光学会副理事长，中华医学会男科学会上海分会任主任委员，**中华医学会泌尿外科学会常委**、中国光学学会生物医学光子学专业委员会副主任委员，国际泌尿外科学会会员，南京医科大学外科学教授。

英文版Aian Journal of Andrology、Current Urology、CMJ编委；参加国内外22家杂志编审的工作。

国家卫生部内镜专业技术考评委员会专科内镜专家委员会主席，国家卫生部内镜专业技术考评委员会专家，国家自然科学基金终审专家组专家，上海市医学领军人才、上海市领军人才。

资源介绍



北京市社区服务协会



慈铭体检
CIMING CHECKUP
只为健康



2016年公司与中国医师协会在健康科普、医生在线培训等方面保持良好的合作。
2016年加入了北京社区协会，携手中国医师协会与北京社区协会在北京多家社区举办公益活动，为上千位老年人进行义诊，通过这几次活动让我们对老年人关心的问题有了更深刻的认识。



融资计划

05

天使融资计划与目标



2017年6月

在北京建立5家社区服务点，覆盖社区内65岁以上老人2000人，售出100套服务。

2018年12月

在北京及周边建立50家社区服务点，覆盖60岁以上老人30万人，售出10000套服务。
开拓其他城市市场，覆盖60岁以上老人10万人，售出5000套服务。

2017年12月

在北京及周边建立50家社区服务点，覆盖65岁以上老人3万人，售出1500套服务。

2019年12月

产品服务覆盖北京、上海一线城市及省会城市，覆盖60岁以上老人100万人，售出60000套服务。



产品推广

在北京社区建立推广渠道，利用医生、社区资源，将产品与服务向老年人进行宣传。



融资

天使轮融资额度150万，出让10%股份。



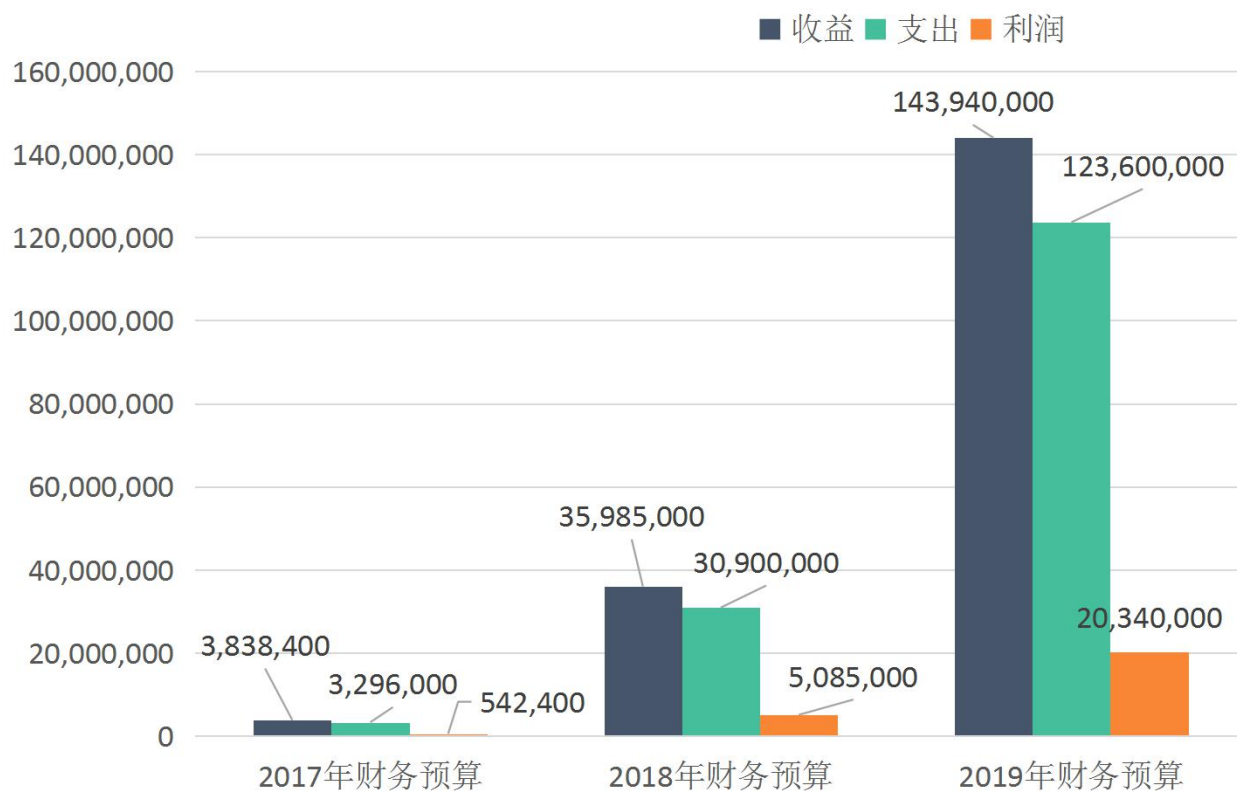
产品研发

增加产品功能，完善服务体系，增加视频通话等功能。

财务预算



2017年-2019年财务预算



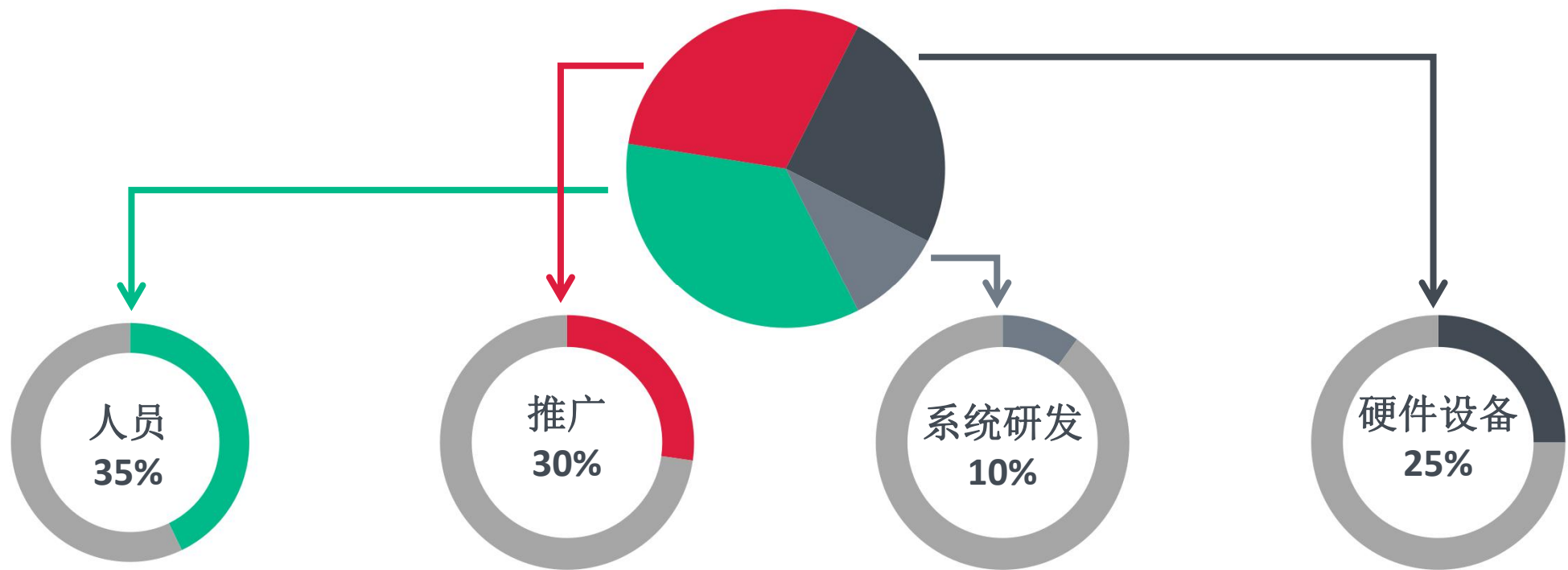
按照一年服务费用2399元计算，减去产品服务支出费用2060元，每台产品净利润339元。

注：用户按月、按季度付费，净利润会相应增加。

三年的财务预算只是产品服务的费用，还未包含后续产品提供的增值服务收入，如家政保洁、陪诊、电子商务等。



融资用途



用于人员招聘，包括技术研发人员，上门护士，问诊医生、客服人员等。

用于线下推广费用，包括组织医生专题讲座，社区活动合作，义诊活动等，把产品深入到老年社区。

实现产品快速升级，研发微信版本，接入第三方合作服务方，完善产品功能及服务。

用于硬件产品采购费用，并对硬件产品进行相关测试，优化硬件产品性能。

THANKS !