

# Senior AI: Den tillgängliga portalen till AI för 125 miljoner äldre européer

---

Skapa • Lär • Utforska • Utför

*EU-suverän / Kognitivt tillgänglig / 14+ domäner*

---

## 1. Introduktion: Visionen för ett inkluderande AI-landskap

---

Senior AI är inte ännu en AI-applikation; det är det tillgänglighetslager som låser upp hela AI-ekosystemet – från ChatGPT:s kunskap till Midjourneys kreativitet – för 125 miljoner äldre européer. Vi bygger den första kognitivt tillgängliga portalen som ger en hel generation möjlighet att återta sin digitala självständighet genom ett enda, tryggt och visuellt gränssnitt.

Vårt erbjudande vilar på fyra pelare som ger användarna full kontroll över sitt digitala liv:

- Skapa: Generera bilder, videor, presentationer och berättelser.
- Lär: Utforska nya ämnen, fördjupa dig i forskning och upptäck kunskap.
- Utforska: Upptäck musik, konst och kultur på dina egna villkor.
- Utför: Hantera allt från bankärenden och sjukvård till myndighetskontakter och shopping.

Timing är allt, och tre kraftfulla marknadsdrivkrafter gör detta till en unik möjlighet: AI-revolutionen skapar tusentals nya verktyg som är otillgängliga för målgruppen, EU:s tillgänglighetslag (Juni 2025) skapar ett omedelbart behov av efterlevnad, och EU:s Digital Decade 2030 sätter ambitiösa mål för digital kompetens som dagens lösningar inte kan möta.

Vår metod är inte teoretisk; den är validerad. I rigorösa tester har Senior AI bevisat sitt värde:

- 2x slutförda uppgifter
- 50 % mindre kognitiv belastning
- 80 % färre fel

Dessa resultat är mer än bara siffror. De representerar en fundamental förändring i digitalt självförtroende och självständighet, och de adresserar direkt den dubbla kris som idag exkluderar miljontals européer.

## 2. Problemet: Två revolutioner som lämnar 70-85 miljoner européer utanför

---

Att förstå den dubbla kris som äldre européer står inför är av högsta strategiska betydelse. Detta är inte bara en teknisk utmaning, utan en samhällelig och ekonomisk kris som skapar en omedelbar och växande efterfrågan på en helt ny typ av lösning. Dagens digitala landskap exkluderar systematiskt 70-85 miljoner människor, inte på grund av deras ovilja, utan på grund av dålig design.

### 2.1 Den dubbla krisen: Digitala tjänster och AI-revolutionen

Äldre européer står inför två simultana revolutioner som båda är byggda utan dem i åtanke.

**Kris 1: Digitaliseringen av essentiella tjänster** Samhällskritiska funktioner flyttar online i en takt som lämnar många bakom sig.

- Banktjänster: 25-30 % av bankkontoren stänger, vilket tvingar kunder online.
- Sjukvård: E-recept blir obligatoriska och vårdportaler blir standard.
- Myndigheter: 80-90 % av alla tjänster blir helt digitala.

Konsekvensen är dramatisk: 40-60 % av äldre användare ger upp komplexa digitala uppgifter halvvägs, vilket leder till förlorad självständighet och ökad sårbarhet.

**Kris 2: AI-revolutionens otillgänglighet** Samtidigt exploderar AI-ekosystemet med tusentals verktyg som ChatGPT, Midjourney, Perplexity och Adobe Firefly. Dessa verktyg

är dock för komplexa, svåra att hitta och omöjliga att jämföra för en oerfaren användare. Resultatet är att äldre exkluderas från både nödvändig digital självständighet och de enorma möjligheter till kreativitet, lärande och socialt deltagande som AI erbjuder.

## 2.2 Varför nuvarande lösningar misslyckas

Befintliga lösningar adresserar endast små delar av problemet och misslyckas med att erbjuda en heltäckande, säker och uppgiftsorienterad lösning.

Lösning	Grundläggande brist
Alexa/Google	Tappar kontext efter 3-5 vändor. Generisk säkerhet ej anpassad för känsliga uppgifter.
ElliQ	Dyr (\$250 + \$60/mån). Fokuserar på sällskap, ej på att utföra komplexa uppgifter.
AI-sviter (Adobe, Perplexity)	Inte designade för äldres kognition. För komplexa gränssnitt och arbetsflöden.

## 2.3 EU:s policykrav som en drivkraft

Det politiska landskapet skapar en omedelbar efterfrågan. EU:s Digital Decade 2030 har som mål att 80 % av befolkningen ska ha grundläggande digitala färdigheter. För äldre är gapet idag 40-50 procentenheter, ett gap som inte kan överbryggas utan nya, radikalt mer tillgängliga verktyg. Detta skapar ett akut behov av intervention, där uppskattningar visar att 40-50 miljoner äldre européer behöver nya lösningar nu för att nå dessa mål. Samtidigt närmar sig deadline för European Accessibility Act i juni 2025, vilket tvingar banker, e-handlare och tjänsteleverantörer att säkerställa tillgänglighet.

Misslyckandet hos befintliga lösningar i kombination med det politiska trycket skapar en unik möjlighet för en lösning som är byggd från grunden för de användare som idag lämnas utanför.

### 3. Våra användare: Drivna av nyfikenhet, kreativitet och självständighet

---

Den strategiska insikten bakom Senior AI är inte att äldre "blir lämnade utanför", utan att de aktivt vill fortsätta vara kreativa, nyfikna och självständiga. Våra användare är inte passiva mottagare av teknik; de är individer med livslång erfarenhet, passioner och en stark önskan att fortsätta delta fullt ut i samhället. Vår roll är att ge dem verktygen för att göra just det.

#### 3.1 Användarpersonas: Maria, Lars och Ingrid

- **Maria, 78, Stockholm** Pensionerad lärare som älskar att lära sig nya saker.
  - Önskemål: Skapa fotoböcker till familjen, lära sig mer om historia och skriva sina memoarer.
  - Behov: Ett system som kommer ihåg kontext över flera dagar, erbjuder tryggt utforskande och har enkla, begripliga verktyg.
- **Lars, 83, Bergen** Pensionerad ingenjör med ett nyfiket sinne.
  - Önskemål: Forska om skepp från andra världskriget, generera bilder av historiska händelser och hålla sig informerad om ny teknik.
  - Behov: Minne som sträcker sig över flera dagar, säkert utforskande av information och verktyg som hjälper honom att bibehålla sin självständighet.
- **Ingrid, 72, Köpenhamn** Konstnär med ADHD som vill utforska digital kreativitet.
  - Önskemål: Skapa digital konst, utforska ny musik och samarbeta kreativt med sina barnbarn.
  - Behov: Möjligheten att utforska idéer i "sidospår" utan att förstöra sitt arbete (icke-förstörande förgrening), kunna återuppta uppgifter och få struktur utan att känna sig överväldigad.

#### 3.2 Marknadssegment och potential

Vår målgrupp är stor, väldefinierad och har en betydande köpkraft. Vi har identifierat tre huvudsakliga segment:

- Primärt segment: 70-85 miljoner européer med låg digital kompetens som direkt exkluderas från digitala tjänster. Årlig marknadspotential: €6.7-12.2 miljarder.

- Sekundärt segment: 23-31 miljoner européer med kognitiva utmaningar (som MCI eller ADHD) som behöver specialanpassade verktyg för att hantera digital komplexitet. Årlig marknadspotential: €0.8-2.9 miljarder.
- Tertiärt segment: 20-25 miljoner proaktiva och förebyggande användare (55-64 år) som söker verktyg för att bibehålla sin kognitiva hälsa och digitala självständighet. Årlig marknadspotential: €1.0-2.2 miljarder.

Sammantaget representerar detta en total årlig marknadspotential på €6-14 miljarder. För att möta dessa användares behov och realisera denna enorma potential krävs en lösning som är fundamentalt annorlunda från allt som finns på marknaden idag.

## 4. Lösningen: En tillgänglig portal till AI och det digitala livet

---

Senior AI är inte en enskild AI-modell. Vår strategiska roll är att fungera som ett tillgänglighetslager för hela AI-ekosystemet. Vi gör tusentals kraftfulla AI-tjänster – från bildskapande till komplexa myndighetsärenden – användbara genom ett enda, optimerat och kognitivt tillgängligt gränssnitt. Vi är nyckeln som låser upp den digitala världen.

### 4.1 Vad vi gör: En nyckel till tre världar

Senior AI ger användarna möjlighet att agera inom alla aspekter av det digitala livet, från kreativitet till nödvändighet.

- Skapa: Generera unika bilder, videor, presentationer, berättelser och dikter. Ge liv åt minnen och idéer utan att behöva lära dig komplexa program.
- Utforska: Lär dig nya ämnen, forska i familjehistoria eller upptäck musik och konst. Världens kunskap blir tillgänglig och begriplig.
- Ansluta: Kommunicera enkelt med familj och vänner, dela minnen och samarbeta i kreativa projekt över generationer.
- Utföra: Hantera vardagens måsten i över 14 domäner med trygghet och självförtroende.
- Viktiga tjänster: Sjukvård, Bank, Transport, Myndigheter, Juridik, Försäkringar
- Vardagsliv & Fritid: Shopping, Kommunikation, Media, Hemtjänster, Resor, Skapande, Lärande

## 4.2 Hur det fungerar: Den visuella konversationsupplevelsen

Vi har skapat en unik användarupplevelse som eliminerar den kognitiva belastningen från traditionella gränssnitt.

- Visuella konversationskort: Istället för ändlösa textväggar byggs dialogen upp med stora, tydliga och läsbara kort. Varje kort representerar en meningsfull enhet i konversationen.
- Flerriktad navigation (Sidospår): Användare kan när som helst utforska en tangent eller en ny idé i ett "sidospår" och sedan enkelt återvända till huvudkonversationen utan att tappa tråden.
- Alltid korta och tydliga svar: Vår princip är "Svar först. Detaljer på begäran." Detta minimerar kognitiv belastning och gör informationen lätt att ta till sig.
- AI-appar med visuella flöden: Komplexa uppgifter, som en banköverföring, visualiseras som ett flödesskelett. Användaren ser tydligt vilka steg som är slutförda, var de befinner sig nu och vad som är nästa steg, vilket skapar trygghet och överblick.

## 4.3 Kärnteknik: Conversation Atlas

Bakom den enkla upplevelsen ligger en kraftfull och patenterbar teknisk motor.

- Conversation Atlas: Vår kärnteknik som aldrig tappar kontexten, även över 30 konversationsvändor. Den organiserar, sammanfattar och gör hela dialoghistoriken visuellt navigerbar.
- Säker förgrening (Safe Branching): Användare kan utforska "tänk om"-scenarier utan rädsla. Systemet bevarar alltid originalkontexten, så att ingenting går förlorat.
- Minne: Allt bevaras och inget glöms bort. Oavsett om en konversation sträcker sig över minuter eller dagar, finns all information kvar och är lätt att återfinna.

Denna kombination av en intuitiv visuell upplevelse och en robust teknisk kärna skapar en lösning som är unik på marknaden.

## 5. Vår innovation: Ett AI-tillgänglighetslager byggt på forskning

---

Vår verkliga innovation är inte att bygga ännu en AI. Det är att skapa det första tillgänglighetslagret som gör hela det existerande AI-ekosystemet – från ChatGPT till Midjourney – användbart och säkert för äldre. Detta lager är byggt på validerad forskning och W3C-kompatibla principer för kognitiv design, vilket skapar en lösning som är fundamentalt annorlunda från allt annat på marknaden.

### 5.1 De fyra tekniska genombrotten

Vår plattform vilar på fyra tekniska genombrott som tillsammans skapar en oöverträffad användarupplevelse och en stark konkurrensfördel.

#### 1. Grenbevarande Conversation Atlas

- Vad det är: Ett visuellt gränssnitt som presenterar konversationer på tre synkroniserade nivåer: en tidslinje, en sammanfattning av nyckelpunkter och en detaljerad vy.
- Varför det är en innovation: Till skillnad från vanliga chattbottar som är linjära och snabbt blir oöverskådliga, skapar vår Atlas-struktur en visuell karta över dialogen som aldrig tappar bort kontext.
- Vad det möjliggör: 6-10 gånger bättre kontextbevarande. Användaren kan hantera komplexa, långa konversationer utan att bli överväldigad eller tappa tråden.
- Forskning och standarder: Baserat på W3C:s riktlinjer för kognitiv tillgänglighet och ISO 21801-1.

#### 2. Icke-förstörande förgrening via DAG

- Vad det är: En teknisk arkitektur (Directed Acyclic Graph) som låter användare utforska "tänk om"-scenarier och sidospår utan att någonsin förlora eller skriva över den ursprungliga konversationen.
- Varför det är en innovation: Standardassistenter tvingar användaren att börja om vid ett misstag. Vår lösning bevarar varje vägval, vilket möjliggör tryggt och kreativt utforskande.
- Vad det möjliggör: Tryggt utforskande av "tänk om"-scenarier utan rädsla för att förlora sitt arbete, vilket är avgörande för personer med nedsatt exekutiv funktion (t.ex. ADHD eller MCI).

- Forskning och standarder: Bygger på forskning inom HCI (Human-Computer Interaction) kring felåterhämtning för äldre vuxna.

### **3. Populationsspecifik säkerhet**

- Vad det är: Ett säkerhetssystem som är finjusterat för att identifiera och förebygga risker som är specifika för äldre användare, såsom bedrägerier, finansiell exploatering och felaktig hantering av känsliga data (t.ex. vid bank- och vårdärenden).
- Varför det är en innovation: Generiska AI-modeller har ingen inbyggd förståelse för denna målgrupps unika sårbarheter. Vi har byggt riskmodeller och valideringsprocesser från grunden.
- Vad det möjliggör: 60-80 % färre kritiska fel jämfört med generiska stora språkmodeller, samt säker exekvering av uppgifter inom kritiska domäner som bank, sjukvård och myndighetskontakt.
- Forskning och standarder: Utvecklad med insikter från assisterande teknik för personer med MCI/demens och integritetsforskning kring röstassistenter.

### **4. EU-suverän orkestrering**

- Vad det är: En teknisk plattform som är byggd för att integrera och hantera över 14 domäner med strikt efterlevnad av europeiska standarder och lagar.
- Varför det är en innovation: Att integrera europeisk infrastruktur som BankID, eIDAS 2.0 och FHIR (för sjukvårdsdata) och samtidigt följa GDPR och AI Act är extremt komplext och inget som icke-europeiska aktörer prioriterar.
- Vad det möjliggör: En heltäckande lösning som fungerar sömlöst med de system som äldre européer måste använda i sin vardag. Detta skapar en omedelbar och praktisk nytta.
- Forskning och standarder: Följer EN 301 549 (tillgänglighetsstandard) och WCAG 2.2 AAA.

## **5.2 Den strategiska fördelen**

Denna unika kombination av tekniska innovationer skapar en stark och hållbar konkurrensfördel. Vi uppskattar att det skulle ta en konkurrent 24-36 månader att replikera vår regelefterlevnad och domänintegrationer. Dessa tekniska genombrott är inte teoretiska; de levererar validerade, avgörande förbättringar i tillgänglighet som direkt adresserar krisen med digitalt utanförskap.



## 6. Bevis och teknisk mognadsgrad (TRL)

---

Vi tror på evidensbaserad utveckling. Vår innovation har genomgått rigorösa tester på Teknisk Mognadsgrad 5 (TRL 5), vilket innebär att tekniken är validerad i en relevant miljö med verkliga användare. Detta säkerställer att vi inte bara bygger en tekniskt avancerad produkt, utan en som levererar verkligt och mätbart värde.

### 6.1 Validerade resultat från TRL 5-tester

I en studie med 30 äldre användare (68-87 år) som utförde verkliga, komplexa uppgifter, levererade Senior AI en dramatisk förbättring jämfört med marknadsledande röstassistenter som Alexa och Google Assistant.

- 2x högre slutförandegrad
- Senior AI: 82-89 %
- Alexa/Google: 35-45 %
- 50 % lägre kognitiv belastning
- Senior AI: 3.2 på NASA-TLX-skalan
- Alexa/Google: 6.8 (en nivå som indikerar hög ansträngning och frustration)
- 80 % färre fel
- Senior AI: 0.8-1.2 fel per uppgift
- Alexa/Google: 4-6 fel per uppgift
- 10x längre kontextbevarande
- Senior AI: ≥30 konversationsvänder
- Alexa/Google: 3-5 vänder innan kontexten tappas

### 6.2 Vägen till TRL 8: En 18-månadersplan

Vi har en tydlig och strukturerad plan för att skala från dagens validerade prototyp (TRL 5) till ett fullt certifierat och marknadsfärdigt system (TRL 8) inom 18 månader.

- M6: Alpha-lansering
- 4 domäner integrerade.
- Testas med 50-100 användare i en kontrollerad miljö.
- M12: Produktion v1.0
- 14 domäner fullt integrerade och funktionella.

- Valideras med 150-250 användare i B2B2C-piloter.
- M18: TRL 8 slutfört
- Systemet är komplett och kvalificerat genom tester på 10-15 platser med 250-450 användare.
- Plattformen är redo för kommersiell skalning.

Längs vägen kommer vi att säkra kritiska certifieringar för att garantera kvalitet, säkerhet och regelefterlevnad: EN 301 549 (tillgänglighet), AI Act, ISO 27001 (informationssäkerhet) och ISO/IEC 42001 (AI-hantering). Dessa bevisade resultat och vår tydliga utvecklingsplan är grunden för att realisera den enorma marknadspotential som väntar.

## 7. Marknadsmöjligheten: En årlig marknad på 12,7 miljarder euro

---

Kombinationen av demografiska förändringar, tvingande politiska mandat och tekniska genombrott skapar en unik och snabbt växande marknad för digital assistans för äldre. Detta är inte en nischmarknad, utan en av Europas största och mest underbetjänade demografier.

### 7.1 Marknadsstorlek (TAM, SAM, SOM)

Vi har analyserat marknaden med en tre-stegsmodell för att definiera vår potential.

- TAM (Total Addressable Market): €12.7 miljarder
- Detta representerar den totala europeiska marknaden, beräknat på 70-85 miljoner användare med en genomsnittlig årlig intäkt per användare (ARPU) på €150-180.
- SAM (Serviceable Available Market): €6.8 miljarder
- Detta är den del av marknaden vi kan nå med vår nuvarande strategi, fokuserad på stadsområden (Tier 1-2) med mogen digital infrastruktur.
- SOM (Serviceable Obtainable Market, År 5): €380-410 miljoner
- Detta är vårt realistiska mål för år fem: att nå 2.0-2.3 miljoner användare inom våra initiala marknadssegment, med en ARPU på €167-179.

## 7.2 Beachhead-strategi: Skandinavien och DACH

För att säkerställa en framgångsrik och fokuserad marknadsintroduktion kommer vi under de första två åren att koncentrera oss på Skandinavien (Sverige, Norge, Danmark) och DACH-regionen (Tyskland, Österrike). Valet är strategiskt:

- Mogen infrastruktur: Integration med BankID/eIDAS är redan väl etablerad.
- Färdiga system: Sjukvårdssystem med e-recept är redan på plats och används i stor utsträckning.
- Hög digital mognad: Äldre i dessa regioner har en relativt hög digital närvaro (65-70 % är online).
- Hög betalningsvilja: En årlig kostnad på €150-180 för en tjänst som ger ökad självständighet är väl accepterad.

## 7.3 Expansion av domäner

Vi kommer att rulla ut våra 14+ domäner i tre logiska faser över 18 månader för att matcha användarnas viktigaste behov först. Detaljer för detta finns i vår färdplan (Sektion 12).

Medan marknaden är stor och växande, är den nuvarande konkurrenssituationen mycket fördelaktig för en aktör med vår unika positionering.

# 8. Konkurrens och vallgravar: En unik position på marknaden

---

Senior AI konkurrerar inte direkt med generiska röstassistenter eller specialiserade chattbottar. Istället skapar vi en helt ny kategori i skärningspunkten mellan hög uppgiftskomplexitet och äldrespecifik, kognitiv design. Vår positionering ger oss en unik och försvarbar plats på marknaden.

## 8.1 Konkurrenspositionering

Vi kan visualisera marknaden i en 2x2-matris med två axlar: Uppgiftskomplexitet (från enkla kommandon till komplexa, flerstegsprocesser) och Äldrespecifik design (från generisk design till kognitivt optimerad).

- Enkla uppgifter, generisk design: Här finns Alexa och Google Assistant. De är bra på enkla kommandon men misslyckas med komplexa uppgifter och saknar anpassning för äldre.
- Enkla uppgifter, äldrespecifik design: Här finns ElliQ och olika senior-surfplattor. De är designade för äldre men fokuserar på sällskap och enkla påminnelser, inte på att utföra komplexa uppgifter.
- Komplexa uppgifter, generisk design: Här finns avancerade AI-verktyg som ChatGPT och Claude. De är kraftfulla men helt otillgängliga för vår målgrupp på grund av sin komplexitet.
- Komplexa uppgifter, äldrespecifik design: I denna kvadrant står Senior AI ensam. Vi är den enda lösningen som kombinerar förmågan att hantera komplexa, verkliga uppgifter med en design som är optimerad för äldres kognitiva behov.

## 8.2 Varför konkurrenter inte kan följa snabbt: Våra vallgravar

Vår unika position skyddas av fyra starka och svårkopierade konkurrensfördelar (vallgravar).

1. Teknisk innovation (Conversation Atlas + DAG): Vår patentsökta arkitektur för konversationshantering är resultatet av djupgående FoU. Att replikera denna teknik, som möjliggör lång kontext och säker förgrening, skulle kräva en FoU-investering på 18-24 månader.
2. EU-suverän orkestrering: Integrationen av 14+ domäner med strikt efterlevnad av europeiska standarder (BankID, FHIR, eIDAS 2.0) och lagar (AI Act, GDPR) är en komplexitet som vi bedömer skulle ta 24-36 månader att replikera.
3. Populationsspecifik säkerhetsinställning: Vi har utvecklat unika riskmodeller och samlat valideringsdata som är specifika för äldre användare. Detta leder till en 60-80 % felreduktion jämfört med generiska stora språkmodeller och skapar en nivå av trygghet som andra inte kan erbjuda.
4. Nätverkseffekter: Värdet av Senior AI ökar för varje ny tjänst som integreras. Minnet och kontexten delas mellan domäner – en insikt från ett bankärende kan sömlöst

användas för att hantera ett sjukvårds- eller transportärende. Detta skapar en alltmer värdefull och "klibbig" användarupplevelse.

Tillsammans skapar dessa vallgravar en unik position som är särskilt svår att attackera för icke-europeiska konkurrenter, som saknar både den regulatoriska expertisen och de populationsspecifika data som krävs för att bygga förtroende.

## 9. Affärsmodell och enhetsekonomi: Vägen till lönsamhet

---

Styrkan i vår affärsmodell är en bevisat lönsam enhetsekonomi vid skalning. Vi siktar på en LTV:CAC-kvot (kundlivstidsvärde i förhållande till kundanskaffningskostnad) som överstiger 3:1 inom tre år och växer till över 5:1, vilket signalerar en mycket hälsosam och hållbar affär.

### 9.1 Intäktsströmmar: En diversifierad modell

Vi har en diversifierad intäktsmodell med tre huvudsakliga strömmar för att maximera räckvidd och minimera risk.

- B2C Direkt (40 % av intäkterna): En prenumerationsmodell direkt till konsument.
- Prissättning: €9.99/månad för baspaketet + €3-5 för domänpaket.
- ARPU (årlig intäkt per användare): €120-180.
- B2B2C White-Label (45 % av intäkterna): Partnerskap där banker, försäkringsbolag och kommuner subventionerar eller erbjuder tjänsten till sina kunder/medborgare.
- Prissättning: Volymbaserad prissättning.
- ARPU: €30-50.
- B2B Enterprise (15 % av intäkterna): Försäljning av licenser till organisationer som callcenters och vårdhem för att effektivisera deras verksamhet.
- Prissättning: Per plats (seat).
- Årlig licens: €600-1,200 per plats.

### 9.2 Enhetsekonomi (vid steady state, år 3)

Vår enhetsekonomi visar en stark väg till lönsamhet och långsiktig hållbarhet.

- LTV (Lifetime Value): €480-540

- Baserat på en genomsnittlig kundlivslängd på 3-4 år, en blandad ARPU och en bruttomarginal på 85-90 %.
- CAC (Customer Acquisition Cost): €140-160
- En blandad kostnad från våra primära kanaler: digital prestationsmarknadsföring och kostnadseffektiva B2B2C-partnerskap.
- LTV:CAC-kvot: 3.2:1 (År 3) → 5.1:1 (År 5)
- Kvoten förväntas förbättras över tid tack vare organisk tillväxt och nätverkseffekter.
- Återbetalningstid (Payback Period): 11-13 månader
- Den tid det tar att tjäna tillbaka kostnaden för att förvärva en ny kund, vilket indikerar en kapitaleffektiv tillväxtmodell.

Denna sunda ekonomi är grunden för vår genomtänkta strategi för att nå ut på marknaden.

## 10. Go-to-Market-strategi: En flerkanalig lansering

---

Vår övergripande strategi är en flerkanalig, 18-månaders utrullning som börjar i Skandinavien. Grunden är 12 säkrade white-label-piloter som ger oss omedelbar marknadstillgång och validering.

### 10.1 Fem distributionskanaler

Vi kommer att använda fem parallella kanaler för att nå olika segment av vår målgrupp.

**1. B2C Direkt (Självbetjäning SaaS)** \* Målgrupp: Teknikintresserade äldre och deras familjer. \* Kanal: Digital marknadsföring (Google, Meta), innehållsmarknadsföring. \* Status: Marknadsföringskampanjer förbereds för lansering i M6. **2. B2B2C White-Label (Banker, Försäkringsbolag)** \* Målgrupp: Kunder hos stora finansiella institutioner. \* Kanal: Co-branding och integration med partners. \* Status: 12 pilotprogram har säkrats, och vi för dialoger med ledande aktörer som Nordea, Folksam och Allianz om att delta i dessa. **3. Kommunala partnerskap (Program för digital inkludering)** \* Målgrupp: Medborgare i kommuner med starka digitala inkluderingsprogram. \* Kanal: Offentlig upphandling och subventionerade program via EU-medel. \* Status: Pilotprojekt initierade med tre svenska kommuner: Malmö, Uppsala och Linköping. **4. Ideella organisationer/Seniorcenter (Community-distribution)** \* Målgrupp: Medlemmar i seniororganisationer. \* Kanal: Workshops, demonstrationer och rekommendationer från betrodda källor. \* Status:

Pipeline med 40+ seniorcenter i Skandinavien och DACH. **5. Apotek/Vårdkedjor (Point-of-Need)** \* Målgrupp: Patienter och kunder vid behovstillfället (t.ex. vid uthämtning av recept). \* Kanal: Demonstrationer och information i butik. \* Status: Diskussioner inledda med Apoteket (Sverige) och dm-drogerie (Tyskland).

En framgångsrik marknadsintroduktion i Europa kräver en proaktiv och robust strategi för regelefterlevnad, vilket är en av våra kärnstyrkor.

## 11. Regelefterlevnad: Byggd för EU från dag ett

---

Vi ser regelefterlevnad inte som en börda, utan som en central del av vårt värdeerbjudande och en avgörande konkurrensfördel, särskilt gentemot icke-europeiska aktörer. Vår plattform är byggd från grunden för att möta EU:s strikta krav på säkerhet, integritet och tillgänglighet.

### 11.1 Fyra pelare för regelefterlevnad

Vår strategi vilar på fyra pelare som säkerställer att vi ligger i framkant av europeisk lagstiftning.

#### 1. AI Act (System med hög risk)

- Åtgärder: Vi implementerar full transparens i AI-beslut, mänsklig tillsyn (via anhörig-dashboard), ett robust riskhanteringssystem och förbereder för extern granskning.
- Tidslinje: Full efterlevnad planerad till Q2 2026, i god tid före lagens ikraftträdande.

#### 2. GDPR & Dataintegritet

- Åtgärder: All data lagras inom EU. Vi garanterar rätten till förklaring, tillämpar dataminimering och har detaljerad samtyckeshantering.
- Status: Full efterlevnad från första dagen (M1).

#### 3. Tillgänglighet (EN 301 549, EAA)

- Åtgärder: Vårt gränssnitt är utvecklat för att uppfylla WCAG 2.1 AAA-nivå, med fullt stöd för skärmläsare och andra hjälpmedel.
- Tidslinje: En extern revision av vår tillgänglighet kommer att genomföras mellan M9-M12 för att säkra certifiering.

#### 4. Sjukvårdsstandards (FHIR, EHDS)

- Åtgärder: Vi integrerar med HL7 FHIR R4 för säker hantering av hälsodata och förbereder plattformen för European Health Data Space (EHDS).
- Tidslinje: Deltagande i EHDS-piloter planeras från M12-M18 för att säkerställa interoperabilitet över hela EU.

Denna robusta strategi för regelefterlevnad är djupt integrerad i vår konkreta utvecklingsplan.

## 12. 18-månaders färdplan: Från prototyp till produktion

---

Målet med vår 18-månaders färdplan är tydligt: att ta Senior AI från en validerad prototyp (TRL 5) till ett fullt certifierat, marknadsfärdigt och skalbart system (TRL 8), redo för kommersiell lansering.

### 12.1 Tre-fas-utrullning

#### Fas 1: Alpha (M1-M6)

- Leveranser:
- 4 centrala domäner live: Sjukvård, Bank, Transport, Myndigheter.
- Plattformen testas av 50-100 användare i Sverige.
- Grundläggande integrationer med BankID och FHIR (sjukvårdsdata).
- Viktiga milstolpar:
- M3: Första domänintegrationen (e-recept för sjukvård) är klar.
- M6: Alpha-versionen lanseras för testgruppen.

#### Fas 2: Beta (M7-M12)

- Leveranser:
- Ytterligare 4 domäner live (totalt 8): Shopping, Matleveranser, Energi, Skatt.
- 150-250 användare i pilotprogram över hela Skandinavien.
- De första B2B2C-piloterna med banker och kommuner lanseras.
- Viktiga milstolpar:
- M9: Extern revision av tillgänglighet (EN 301 549) genomförs.



- M12: Produktion v1.0 är klar och eIDAS-integrationen är påbörjad.

### **Fas 3: Produktion (M13-M18)**

- Leveranser:
- Alla 14+ domäner är fullt funktionella, inkl. Juridik, Försäkringar, Underhållning, Kommunikation, Resor, Hemtjänster.
- Användarbasen växer till 250-450 användare via piloter i Skandinavien och DACH-regionen.
- Alla fem distributionskanaler är aktiva.
- TRL 8 är uppnått och validerat.
- Viktiga milstolpar:
- M15: ISO 27001-certifiering för informationssäkerhet är klar.
- M18: Plattformen är redo för kommersiell skalning och en Series A-finansieringsrunda.

## **12.2 Riskbudget**

Vi har allokerat en riskbudget på €800 000 (12 % av totalen) för att hantera oförutsedda utmaningar. Denna budget är avsedd för att täcka eventuella förseningar relaterade till AI Act-efterlevnad, flaskhalsar i tredjepartsintegrationer och behov av ytterligare användartester.

Denna ambitiösa men realistiska plan kommer att genomföras av ett kompetent och växande team med unik expertis.

# **13. Team och rådgivare: Expertis inom AI, tillgänglighet och äldreomsorg**

---

Vår unika styrka ligger i teamets sammansättning: en blandning av djup teknisk expertis inom AI, en genuin förståelse för äldre användares behov och en gedigen kunskap om den europeiska regelverksmiljön. Vi bygger inte bara teknik; vi bygger teknik för människor.

## **13.1 Grundarteam**

- **[Founder Name] – CEO & medgrundare**
- Bakgrund: [Tidigare roller, företag, år], [Viktiga prestationer].
- Expertis: AI-produktledning, äldreomsorg, EU-policy.

- LinkedIn: [länk].
- **[Founder Name] – CTO & medgrundare**
- Bakgrund: [Tidigare roller, företag, år], [Viktiga prestationer].
- Expertis: Konversationell AI, säkerhet, europeisk dataarkitektur.
- LinkedIn: [länk].

## 13.2 Plan för teamets tillväxt

Vi har en tydlig plan för att skala teamet i takt med att produkten och marknaden mognar.

- Nuvarande: 2 medgrundare.
- M6: 8-10 Heltidsanställda, inklusive nyckelroller som ML-ingenjörer, UX-designers och integrationsspecialister.
- M12: 12-15 Heltidsanställda, förstärkt med kompetens inom regelefterlevnad och försäljning.
- M18: 18-22 Heltidsanställda, inklusive ett dedikerat team för expansion i DACH-regionen.

## 13.3 Advisory Board

För att säkerställa att vi har tillgång till den bästa expertisen har vi samlat en Advisory Board med ledande profiler.

- [Advisor 1]: Expert på äldreomsorg och användarforskning.
- [Advisor 2]: Specialist på europeisk reglering med fokus på AI Act.
- [Advisor 3]: Teknisk rådgivare med erfarenhet av att skala globala AI-produkter.

Detta team har kapaciteten att förverkliga vår vision, och med rätt finansiella resurser kommer vi att kunna accelerera vår utveckling och marknadsnärvaro.

# 14. Vår förfrågan: €6.5-7 miljoner för att nå 70-85 miljoner äldre europeer

---

Vi söker en total finansiering på €6.5-7 miljoner för att skala en EU-suverän lösning som adresserar en av Europas största samhällsutmaningar och kommersiella möjligheter. Denna investering kommer att göra det möjligt för oss att ta vår validerade prototyp till en

fullt kommersiell produkt och etablera Senior AI som den ledande tillgänglighetsplattformen i Europa.

## 14.1 Finansieringsförfrågan

Finansieringen är strukturerad i tre delar för att maximera kapitaleffektiviteten och anpassa oss till EU:s innovationsstöd.

- EIC Grant (€2.5 miljoner, ej utspädande):
- Syfte: Att finansiera utvecklingen från TRL 5 till TRL 8. Detta de-riskar tekniken, säkrar regelefterlevnad och validerar produkt-marknadsanpassning genom storskaliga piloter.
- EIC Equity (€2.5 miljoner):
- Syfte: Att finansiera den kommersiella skalningen till TRL 9. Medlen kommer att användas för marknadsexpansion, kundanskaffning och uppskalning av organisationen.
- Saminvestering (€1.5-2 miljoner):
- Syfte: Att engagera strategiska investerare som kan bidra med nätverk och expertis för geografisk expansion och partnerskap.

## 14.2 Användning av medel (Grant €2.5 miljoner, 18 månader)

Grant-medlen på €2.5 miljoner är öronmärkta för den tekniska och produktmässiga utvecklingen under de kommande 18 månaderna.

- 35 % – FoU & Produkt (€875K): Utveckling av Conversation Atlas v2, säkerhetssystem och användarupplevelse.
- 25 % – Integrationer & Compliance (€625K): Integration av 14+ domäner och säkring av certifieringar (AI Act, ISO 27001, eIDAS, FHIR).
- 20 % – Pilotvalidering (€500K): Genomförande av piloter på 10-15 platser med 250-450 användare.
- 10 % – Go-to-Market (€250K): Etablering av B2B2C-partnerskap och community-distribution.
- 10 % – Drift (€250K): Infrastruktur, DevOps och administration.

## 14.3 5-årsprognos

Vår prognos visar en stark och hållbar tillväxt, med en tydlig väg till lönsamhet.

- År 1: €2.4-4.5 miljoner i årliga återkommande intäkter (ARR) från 20 000-30 000 användare.
- År 3: €37-52 miljoner i ARR från 250 000-350 000 användare.
- År 5: €120-150 miljoner i ARR från 800 000-1 miljon användare.

Vi förväntar oss att nå break-even inom 24-30 månader, vilket visar på en finansiellt hållbar och attraktiv investeringsmöjlighet.