

糖 日 記

智慧科技組



Contents

01 產品資訊

02 市場分析

03 行銷策略

04 營收預估與財務規劃



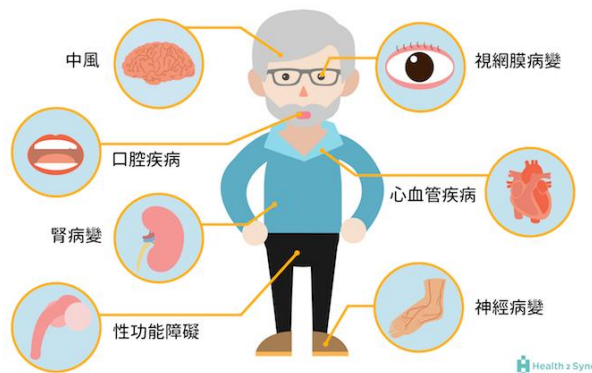
01

產品資訊

動機

近年來，**糖尿病**趨向年輕化，患病人數持續增加。糖尿病患血糖如果沒控制好會**容易引發很多併發症**，所以需要時常注意自己的血糖。一般病患以**侵入式採血**方式偵測，需要時常更換試紙及採血針，造成**醫療耗材的大量使用及成本增加**。因此我們想做一個**結合非侵入式儀器的app**

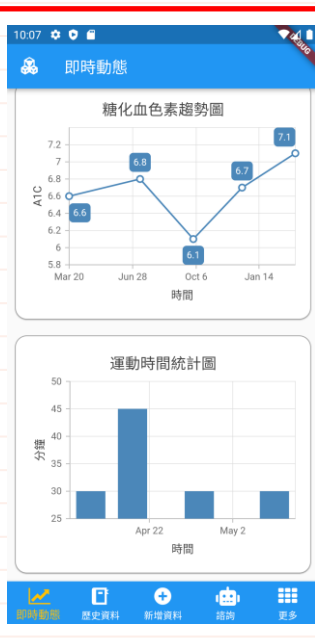
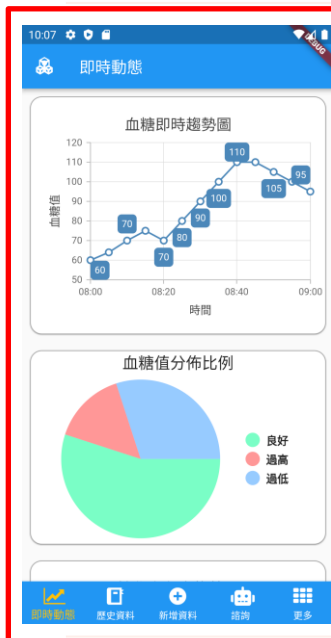
糖尿病可能導致的併發症



產品介紹

- 以**非侵入式方式**即時偵測血糖，血糖值過高或過低時提醒使用者
- 可以讓使用者記錄血糖值、飲食、藥量、運動、身體狀況等
- 用**大數據分析**各項活動紀錄，並圖像化顯示使用者血糖趨勢
- **AI聊天機器人**：提供**線上諮詢**，可即時詢問儀器與藥品相關資訊
- 個人帳號分為免費版及付費版，免費版可以儲存6個月的資料，
付費版則提供無線資料儲存，與簽約醫師或藥師即時諮詢的功能
- 團體帳號可以**管理多個使用者**的活動紀錄

產品介紹



10:07 Aeson Online

您好!我是Aeson,我可以提供您即時分析、醫療器材與藥物諮詢及一些糖尿病相關資訊!請問您想了解什麼呢?

器材諮詢

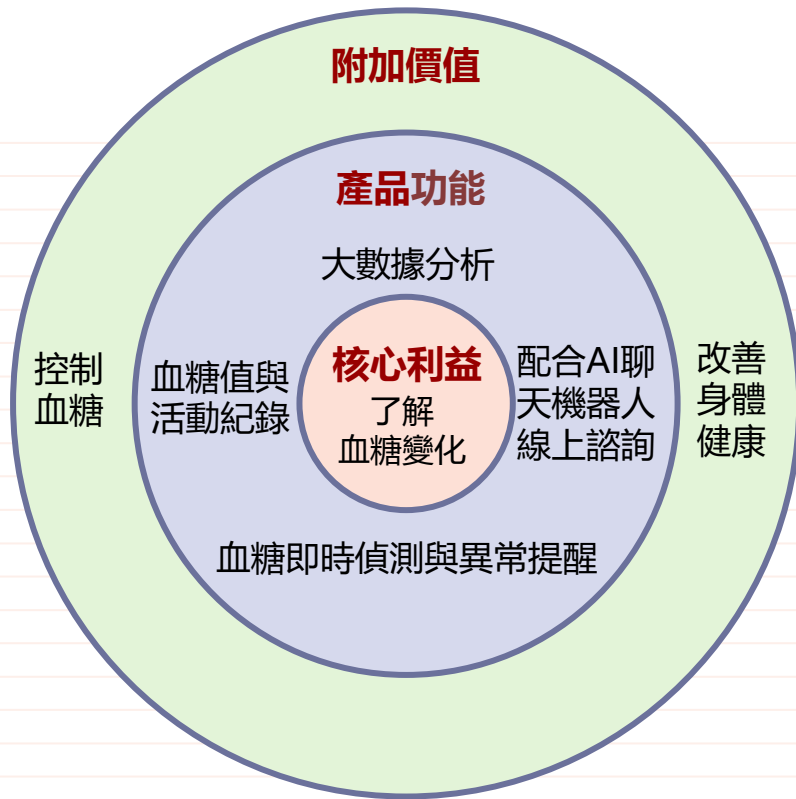
好的!請問想諮詢什麼類型的器材呢?

血糖機

請告訴我您想諮詢的廠牌與型號

+ 請輸入訊息

產品同心圓



商業模式九宮格

關鍵合作夥伴 醫院團隊 醫療器材行	關鍵活動 商家合作 APP維護 行銷	價值主張 以非侵入式 即時偵測血糖 與其異常提醒 配合AI聊天機器人 線上諮詢	顧客關係 個人協助	目標客群 客製化糖尿病患 醫療、照護機構
	關鍵資源 程式撰寫技術 非侵入式偵測技術		通路 APP商店 醫材行	
成本結構 APP建置與維護 行銷方面 人事成本 資料庫			收益流 社福團體捐獻 個人帳號付費版 團體帳號 商家合作	



02 市場分析

市場分析

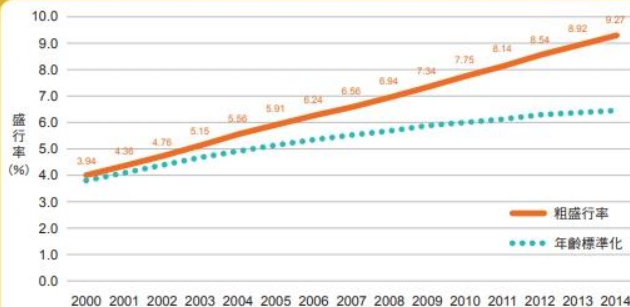
目前市場

根據糖尿病衛教學會的統計，
糖尿病患人數逐年增加

糖日記

目標客群越來越大

圖3 第2型糖尿病盛行個案粗盛行率與年齡標準化盛行率



註：1. 糖尿病盛行率=([當年]糖尿病盛行數/[當年]健保署提供之給保人數) x 100%
2. 以WHO 2000年世界人口結構進行年齡標準化

100~109年主診斷為糖尿病人數(年齡區分)

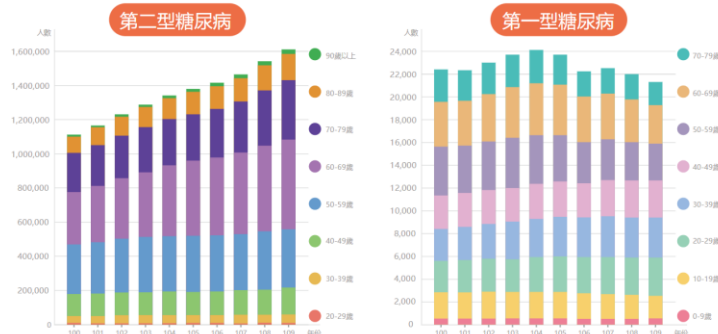


圖1. 糖尿病現況 100~109年主診斷為糖尿病人數(年齡區分)十年間，第二型糖尿病罹患人數大幅增加，而30~49歲有微幅增加，罹患第二型糖尿病的比率有明顯年輕化趨勢

市場分析

目前市場

以**侵入式採血方式**偵測，需要時常更換試紙及採血針，造成醫療耗材的大量使用及成本增加。



糖日記

用**非侵入式儀器**即時偵測血糖，減少耗材的花費



市場分析

目前市場

尚未有提供糖尿病患線上即時醫療相關諮詢，導致病患遇到問題時，需要**親自到醫院安排門診諮詢**，造成交通往返與其時間成本增加，也消耗醫院人力資源。



糖日記

用**AI聊天機器人線上諮詢**，即可詢問儀器與藥品的相關資訊，減少掛號費及時間成本。



市場分析

目前市場

只能讓使用者紀錄自己的各項資訊



糖日記

除了可以讓客戶個人使用之外，也提供醫療機構、照護機構等**團隊可以用一個帳號紀錄多個病患的各項資訊**，也可以即時知道哪個病患的血糖值有異常



SWOT分析

- 用AI聊天機器人提供患者線上諮詢
- 血糖異常提醒
- 搭配非侵入式儀器

S

- 多數使用者已有固定使用的app
- 客群較特定

W

- 糖尿病人口越來越多
- 競爭對手大多搭配侵入式儀器

O

- 競爭對手眾多
- 目前非侵入式偵測血糖的儀器測量不夠精確

T

競爭策略


初期重點策略

- 與醫療及照護機構**合作**
- 藉由行銷推廣活動，接觸潛在客戶並拉攏競爭對手的客戶，**提升知名度，建立品牌**

中後期重點策略

- 利用好的品牌形象，**維持顧客忠誠度**





03

行銷策略

7P行銷策略

產品

非侵入式偵測
線上即時諮詢

通路

APP商店
醫材行

價格

團體帳號：
按人數收費
個人帳號：
付費版功能多

推廣

廣告
團體帳號
商家合作

實體展示

APP美化

人員

社群小編
行銷設計
醫療人員

過程

操作簡單
流暢、快速

行銷活動規劃

01

在社群媒體、網頁發布廣告

02

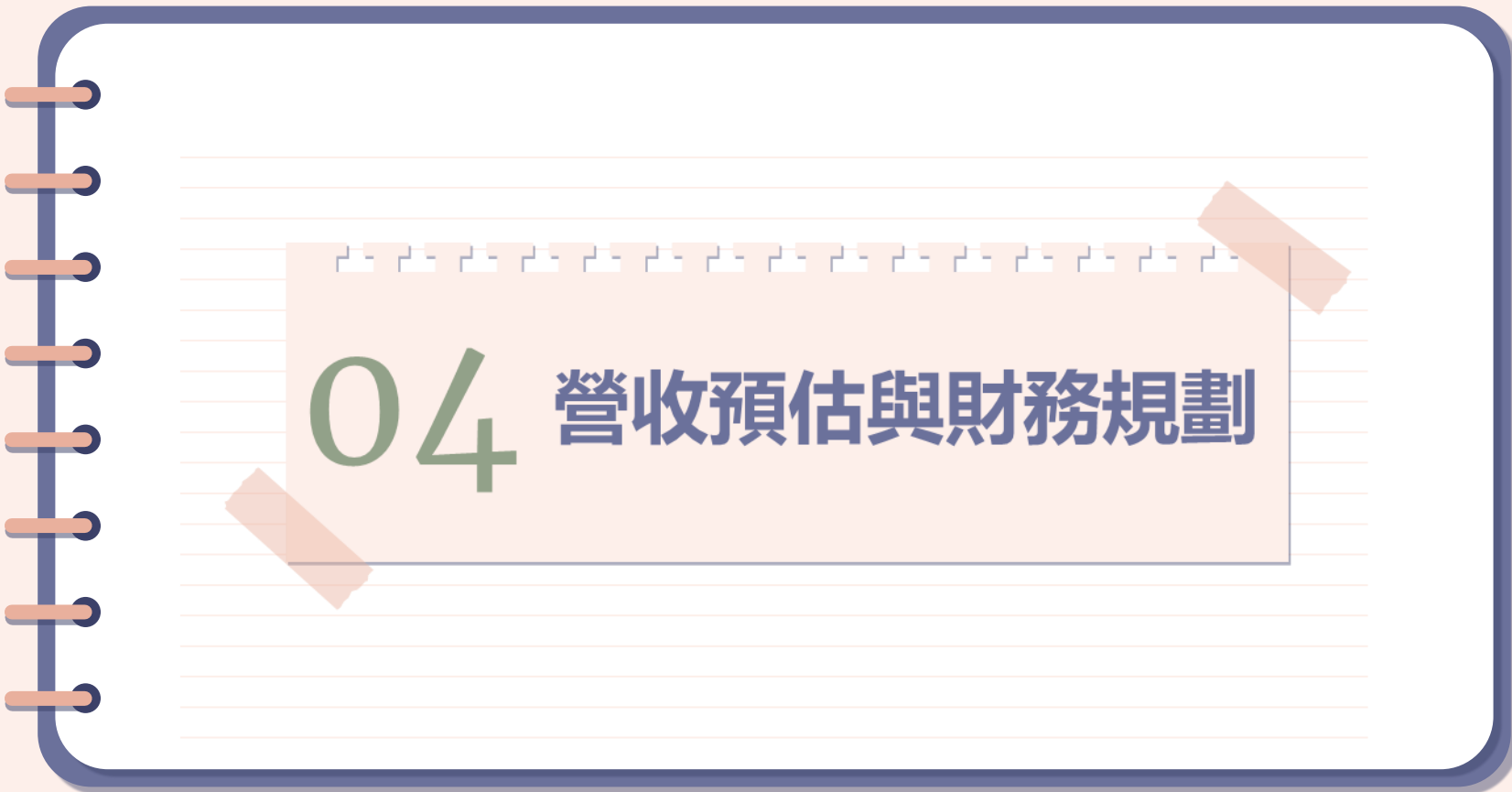
由合作的醫院及醫材行推銷，並提供使用者優惠活動

03

建立社群媒體帳號，分享糖尿病相關知識

04

參加交流會及糖尿病衛教活動，同時推廣「糖日記」



04

營收預估與財務規劃

損益表

營收預估

營運收入	商家合作	100,000	15%
	社福團體捐獻	360,000	55%
	帳號收費	200,000	30%
	小計	660,000	100%
開發成本	人事成本	350,000	50%
	行銷推廣費用	75,000	11%
	資料庫使用	75,000	11%
	小計	500,000	71%
營運成本	人事成本	30,000	4%
	廣告宣傳費	100,000	14%
	資料庫使用	70,000	10%
	小計	200,000	29%
本期損益		-40,000	

財務規劃

收入

商家合作
社福團體捐獻
個人帳號付費版
團體帳號

支出

APP建置與維護
人事成本(包含開發人員、
維護人員、管理人員)
資料儲存空間
行銷推廣



Thanks!