孝馨产品构思

# 一、问题描述

1. 当代老人精神生活普遍贫乏.据了解,老人普遍有孤独感。存在的主要问题包括：
2. 大多数老人的孩子在外工作，无法时刻陪伴在父母的身边，大多数老人不热衷于游戏电视，平日的活动只有做饭，聊天，跳广场舞，这不利于老人内心需要陪伴的特点。
3. 少部分老人由于不善交际，很少出门，缺乏交流。

2，群众关爱意识逐渐淡化。以前,孤寡老人的粮油、服装等实物多数由村民小组集体凑集,平时生病有亲朋或邻居照看,房屋损坏由集体维修。但近年来,随着住宅小区的增加，邻里关系逐渐淡薄，很难建立起长期亲密互动的关系。

3，中老年人生活健康管理需求难以得到满足，业余生活仍有很大丰富空间，符合老年用户的周边生活预定应用市场空缺。

4.截止到2019年底，全国60岁及以上老年人口达2.54亿，占全国总人口的18.1%，社会养老负担重，对养老护理人员的需求量大。我国人口老龄化程度具有不断加深的趋势。

5、我国养老护理人才缺口大。

6、老年人从功能性需求转型为对精神与文化的需求，传统养老机构已很难满足老年人的深层需求。

7、近年来，关于倡导智慧健康养老的政策密集出台，并成为国家战略。

# 愿景和商业机会

## 1、产品愿景

1. 帮助中老年人提高适应现代化智能生活的能力。
2. 使中老年人和子女联系更紧密，帮助子女了解老年人的生活状况，改善与子女之间的关系。
3. 提高中老年人对于社会上大量信息的辨识度和区分度，包括保健品、新闻资讯、养生医疗市场等等。
4. 关心中老年人心理健康、身体健康和业务生活娱乐。
5. 利于社会形成助老爱老养老的良好风气。
6. 助于社区闲散人员再就业，改善邻里关系，为构建文明和谐的现代化社区赋能。

## 商业机会

1. **软件需求亟待满足**

社会老龄化严重的同时人民对美好生活的需求日益增加，中老年人便捷生活和健康生活的需求与目前社会上没有该类APP的现状相矛盾。

1. **现有体制矛盾突出**

社会保障体系下对养老的福利的加大与福利落实不到位的冲突矛盾。

1. **优质项目源不足**

目前市场上存在的如“欢孝”APP，内置功能不能满足市场需求、市场未打开、用户黏性低。

1. **网络中健康信息鱼龙混杂**

互联网迅速发展的今天，中老年人用上只能手机后，对于网络上错综复杂的信息的辨识度和区分度低，无法做出正确的判断，所以，这款APP正是市场急需。

# 三、用户分析

本产品APP主要服务三类用户：

* 普通老年人用户：
* 愿望：生活更加便捷、为老年人提供提醒服务、健康管理、上门服务、开展兴趣活动
* 使用手机应用能力：使用电子设备能力很一般，复杂的应用界面无法熟练操
* 痛处：不了解互联网应用，不能及时的关注自己的健康状态
* 其他：儿女不能及时的在身边，自身的身体情况较差，可能会有意外发生
* 老年人的子女用户：
* 愿望：时刻关注老人的健康情况、实时查询老人的位置、查看最近的健康数据、与老人进行及时通信
* 使用手机应用能力：可以熟练的对手机应用进行操作，可以明确掌握应用的界面和功能
* 痛处：不能及时的、持续的在老人的身边进行照顾，不能清晰地对老人的身体状况进行了解
* 优势：对医疗情况的了解度和老年人的身体状况具有直观的了解
* 自媒体工作者用户：
* 愿望：成为po主发布相关文章、浏览量等方式赚钱进行体现或消费
* 使用手机应用能力：对手机APP的应用具有熟练掌握程度，可以进行写文章、关注浏览量、赚取金币等高级功能操作
* 优点：对医疗、健康、老年人的身心健康等方面了解，可以根据社会的发展对医疗、老年人身心状态等解析不同的文章、发表看法

# 四、技术分析

**一、采用的技术架构：**

以基于互联网的WEB应用方式提供服务，web 的开发体验快速构建应用，提高了迭代的效率。同时 web 开发方式大多使用动态语言，能够绕过原生开发限制动态加载，因此具备热加载、热更新的能力。用跨平台技术开发的应用无论性能还是用户体验都很接近原生应用。 前端技术主要采用Bootstrap、Ajax。

后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发。

二、平台：

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（价格不贵）；

三、软硬件、网络支持

基于安卓、ios强大的服务商，能满足早期需求，无需额外的支持

四、技术难点

对不集中的社区的资料进行补全；对信息推送的来源网站进行关注和检查，保证信息的实时性和真实性；对用户较感兴趣的方面及时开发并进行扩展及补全；对大数据、云计算精细度的检测、训练与提升。

# 资源需求估计

一，人员

产品经理：依据本产品的商业背景和定位，吸取已有电商网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合关爱老人的产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品展示的支持。

财务总监：审核集团公司的重要财务报表和报告，与集团公司总经理共同对财务报表和报告的质量负责

法务总监：负责对集团业务及操作进行合规性审查和监控，防范操作风险，保证各项业务的合规性和高效运营。

销售总监：带领整个销售部门，完成既定的销售指标和任务。

二，资金

1，预算分析：

项目需要总投入约为7万元人民币，启动基金为5.6万元人民币，约占总投入资金量80%，后期吸引直接投资1.4万元人民币，约占总投入资金量20%。资金前期主要用于软件开发、检验、完善与市场开拓，当产品成熟稳定，各项运行体制完善，将引入风险投资与银行贷款，未来5年公司将继续扩大生产规模，主要投资用途包括：补充流动资金、拓展附属功能、市场推广等。

1. 资金运用规划：

1）App产品原型与功能的开发由团队中的技术人员负责，并邀请专业技术人员进行指导完善，预计花费2.5万元。

2）App的测试将寻找专业软件测试公司，对App进行稳定性、安全性等专项测试以保证软件卡顿、内存占用、安全及启动时间等符合预期要求，预计花费1万元。

3）产品上线运营推广，测试结束后公司将与各大公共服务平台、应用市场进行接轨，预计初期花销为5000元，后期将按照资金收入规划推广基金所占比例。

4）App后期更新维护，为让孝馨app在行业内中脱颖而出，我们将不断更新可以提供的后续服务、维护修复软件BUG，公司将全部流动资金的75%作为后期维护资金，保证App的正常运行。

三，设备

一台本地PC服务器；

四，设施

100平米以内的固定工作场地；

# 六、风险分析

1. **市场风险**

“互联网＋养老”作为新兴业态，处于初级上升阶段。通过观察同类产品（如欢孝、老有所依等）的使用效果，该领域的发展目前拥有广大的潜在消费群体，但目前同类产品能提供的服务内容少、质量较低和供给严重不足的情况，导致潜在消费者对于“互联网＋养老”模式理解性差，消费信心不足。难以确定市场的接受能力，因此在产品上线初期，消费者由于不能及时了解其性能，可能存在被市场拒接，实际使用者少的情况，对产品初期的发展有很大影响。

**为了规避市场需求可能出现的风险我们将采取以下策略：**

1、在产品进入市场前期全面做好调研，全面了解消费者情况，适当调节服务种类来满足市场需求，以吸引更多顾客。

2、选定好目标市场为突破口，制定相应的营销策略，由此打开市场，占据一定市场份额后逐步推进。

3、加大宣传，通过身边的人际关系，以辐射带动作用来扩大知名度，并利用体验模块，提高消费者对该产品的了解，尽早获得“1000名用户”，建立好企业的品牌形象。

4、提高服务质量，重视需求对接的问题，通过细化分析老年人多元化、多层次、多类型的需求，搭建信息开放平台，提供有针对性的养老服务产品。

1. **财务风险**

资金筹集方面，昂贵的前期成本，会使产品运营初期压力较大。在产品预算方面，财务预算的错误，会使企业不能有效地使用资源及统一协调产品的服务，也就不能产生更多的利润。

**规避策略**

1、严格控制资本支出，处理好财务的各种相关费用，合理规划利息支出。

2、与投资方签订协议，双方按协议履行各自的义务。

3、做好各种比率分析，做好预防工作，及时发现并处理可能出现的财务问题。

1. **品牌风险**

已有同类产品率先进入市场，并拥有一定使用者，如何使产品在同类中脱颖而出，发挥核心竞争力是需要我们考虑的关键问题。提升知名度有利于产品的推广，品牌效应能带来收益效应，广告费昂贵会令产品的推广望而却步；同时随着公司的不断发展，如果不能保持网站自身的核心竞争力，并不断更新丰富原有的各项服务项目，无法满足消费者需求将会导致客源流失。而且产品模式比较容易复制模仿，公司发展到一定程度，不可避免的会出现后起模仿竞争者或遭到竞争对手的恶意中伤，若没有形成核心竞争力与忠实的使用群体，产品品牌将处于竞争的不利地位，难以长期发展。

**规避策略**

1、维护品牌的核心价值，保持其连续性与稳定性，围绕核心价值进行产品服务更新换代。

2、加强科技水平与服务质量，以此作为保障。增加产品的技术含量，提升公司员工的服务质量，从而减少品牌产品创新的风险。

3、公司将注重形象的树立和品牌的建立，加大市场投放力度，扩大投放范围，提高影响力和知名度。

1. **管理风险**

我们需要雇佣大量服务人员来保障产品运营后提供服务，因此，服务人员的精神状态、服务态度以及服务水平将会很大程度影响该产品的前景。另外，随着产品运营规模的不断扩张，公司对中高级管理人才、技术人员、尤其是高新技术领域的高水平人才的需求将大量的增加，管理成本增加。

**规避策略**

1、公司内部要编制完整的建立内部审计监督制度，完善风险管理制度。

2、设置例如年终奖等人性化的奖励机制，激发工作人员的工作积极性和责任感、以及公司的归属感。

3、定期对公司的服务人员进行培训，以有效的提升服务人员的技能，保证服务的质量。