1. 创业想法

社区式连锁养老院

1. 创新概述

养老是中国未来几十年最大的民生和社会问题，“十四五”期间中国的60岁及以上的老龄人口或将超过3亿，届时中国将步入中度老龄化社会，养老的压力下沉到80、90后中青年一代人身上；若是时间线再拉长至2040年，那时00后将加入赡养父母的主力军。

90、00后以独生子女居多，养老压力巨大，且中国的人口出生率从1999年开始跌破千分之15后，一直呈现出下降的趋势；且过去15年，中国的老年人口抚养比逐年上升，2019年已经达到17.8%（即每100名劳动人口要赡养17.8名老年人）。

目前中国的养老福利机制仍待完善，养老消费模式仍待教育。现行养老院存在诸多问题与漏洞，需要用商业化、市场化的力量来实现养老模式的革新。连锁养老院的企业制模式，将追逐利润的商业动机与高质量的养老服务联系起来。

1. 价值创造
   1. 将青壮年劳动力从繁重的工作和养老的力不从心的双重压迫中部分解脱出来
   2. 提供多层级的养老服务模式，从普通的生活起居到时刻陪护的病重养老兼顾
   3. 缓解社会养老问题的压力，辅助完善社会养老机制
   4. 开拓老龄消费市场，提高养老金的流动性，实现养老金从基金或银行账户中到市场的转化
2. 实施中的关键问题
   1. 养老院的合法性与政策可行性是一切的基础
      1. 需要取得合规合法的从业资格，连锁模式下需要打通某些特殊地方政府的政策壁垒
   2. 感情陪护是第一性问题，相当于“产品的质量”
      1. 养老院形式最主要的问题就是老年人缺失了“儿孙绕膝”式的感情陪护，进入养老院就像进入了墓地
      2. 社区式养老院关键在于建立起老年人之间的感情联络
   3. 陪护人员的系统性培训教育与薪酬
      1. 专业的陪护人员需要有系统的教育培训
      2. 陪护人员的薪酬的合理性
   4. 道德问题引发的社会公愤
      1. 一旦养老院出现重大的道德问题事件，极有可能引发极大的社会舆论谴责
      2. 陪护人员的严防把关是减少此类突发事件的关键
   5. 获客模式与消费习惯的教育
      1. 养老院的获客模式为本地获客，渠道问题不是掣肘，但是消费者的意识形态和消费习惯需要十年甚至二十年的教育
      2. 长期的消费习惯教育投入，行业的爆发式成长还需要等待