

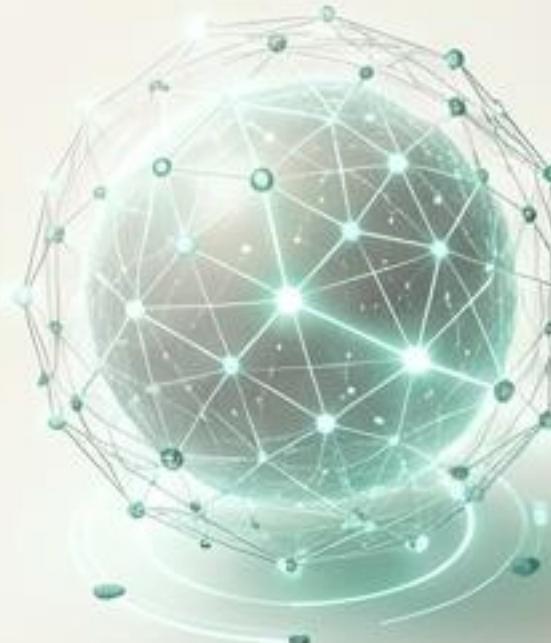
# 為世界級技術 擘劃全球商業版圖

仲智數位健康 (PanCAD.ai) 市場擴張策略計畫

PanCAD.ai

簡報人：楊凱鈞 (Richard Yang)

# 核心命題：從技術突破到市場領導



Technology

**現況：**仲智數位擁有世界級AI技術「助臍見」，榮獲國家藥物科技研究發展獎金質獎，並已取得關鍵的法規認證（TFDA 衛部醫器製字第007946號，FDA Breakthrough Device），正處於商業化的黃金交叉點。

**挑戰：**如何將頂尖的學術成就，轉化為可持續增長的商業模式與全球市場領導地位？

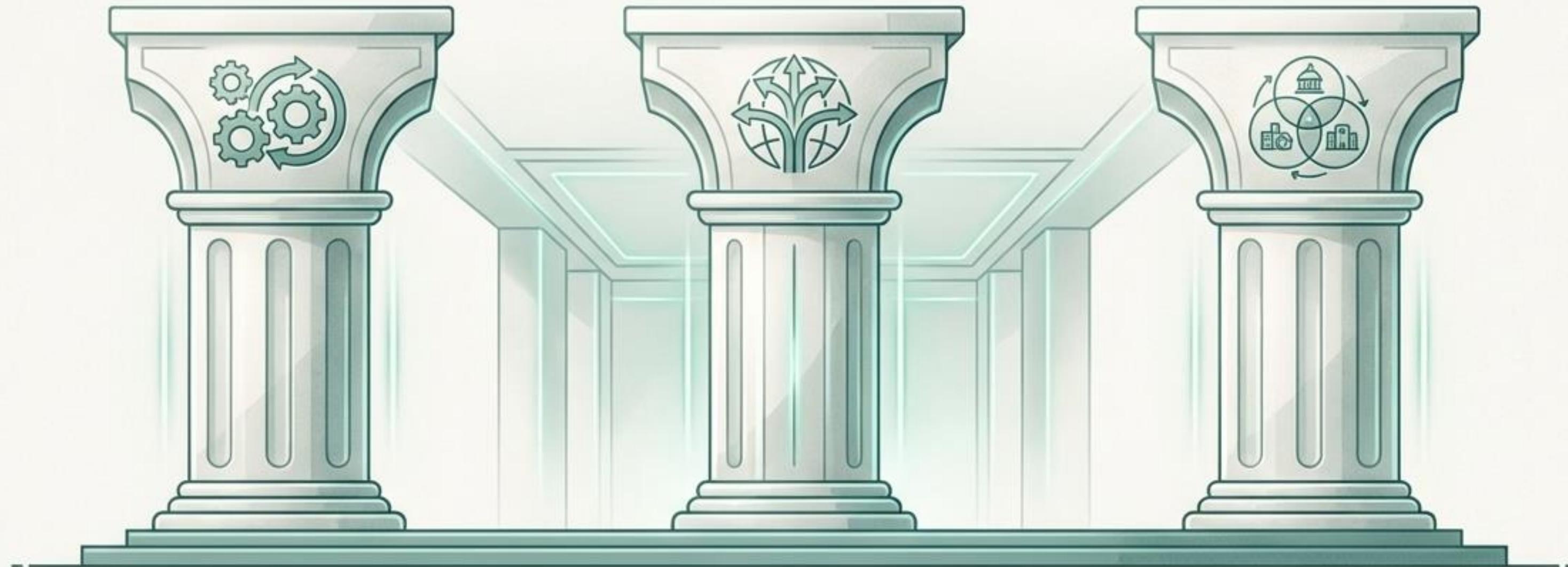


Market Leadership

**我的使命：**為這項卓越技術，打造一條從實驗室直達全球臨床市場的商業高速公路。

# 我的價值主張：兼具臨床、商務與策略的醫材商轉建築師

以三大核心支柱，建構完整的商業生態系：



**1. 商業模式建構 (Business Model Architecture):** 將一次性產品轉化為可持續的服務營收。

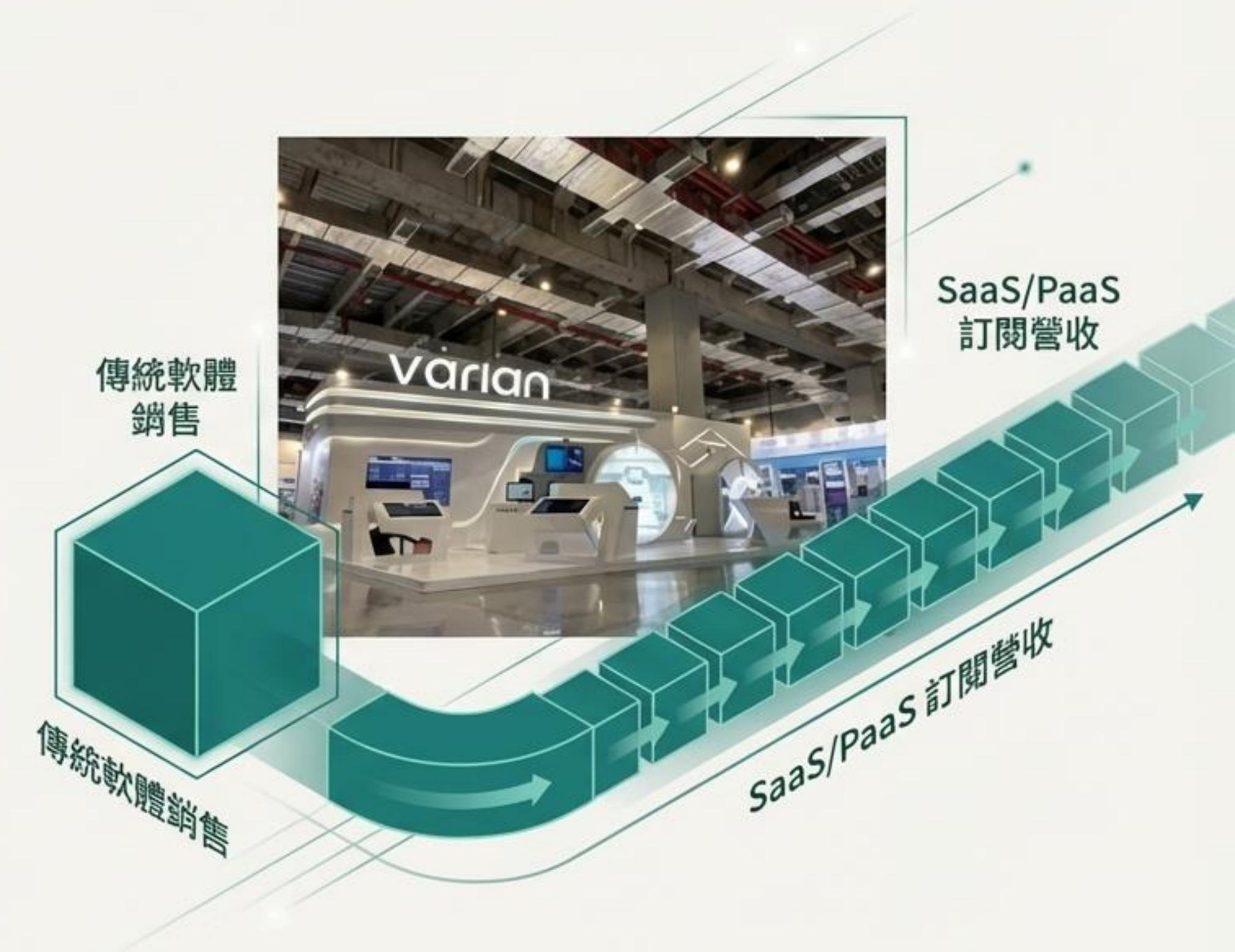
**2. 臨床通路開拓 (Clinical Channel Development):** 打破學術壁壘，建立可規模化的市場通路。

**3. 政策生態整合 (Policy & Ecosystem Integration):** 運用公私部門協作，建立長期競爭護城河。

# 價值支柱 I：商業模式建構

**成就：**於瓦里安（Varian）領導新世代AIoT腫瘤資訊系統的商業模式轉型，將傳統軟體銷售成功導入 **SaaS/PaaS 雲端訂閱制**，並在一年內推廣至包含五個院區及兩個校區的大型醫學中心。

**應用於仲智：**為「助胰見」設計混合式定價策略（醫學中心訂閱制 vs. 健檢中心按次分潤），降低醫院導入門檻，創造穩定現金流。



# 價值支柱 II：臨床通路開拓

## 成就：

- 從零建置：**曾任蘇州/南京明基醫院高端腫瘤中心執行總監，負責建立全新科室，從臨床流程、人才招募到市場推廣，實現年度營收超越預期。
- 深度經營：**熟悉醫院採購決策流程與跨科部協作，建立關鍵意見領袖 (KOLs) 網絡並開創臨床研究合作機會。

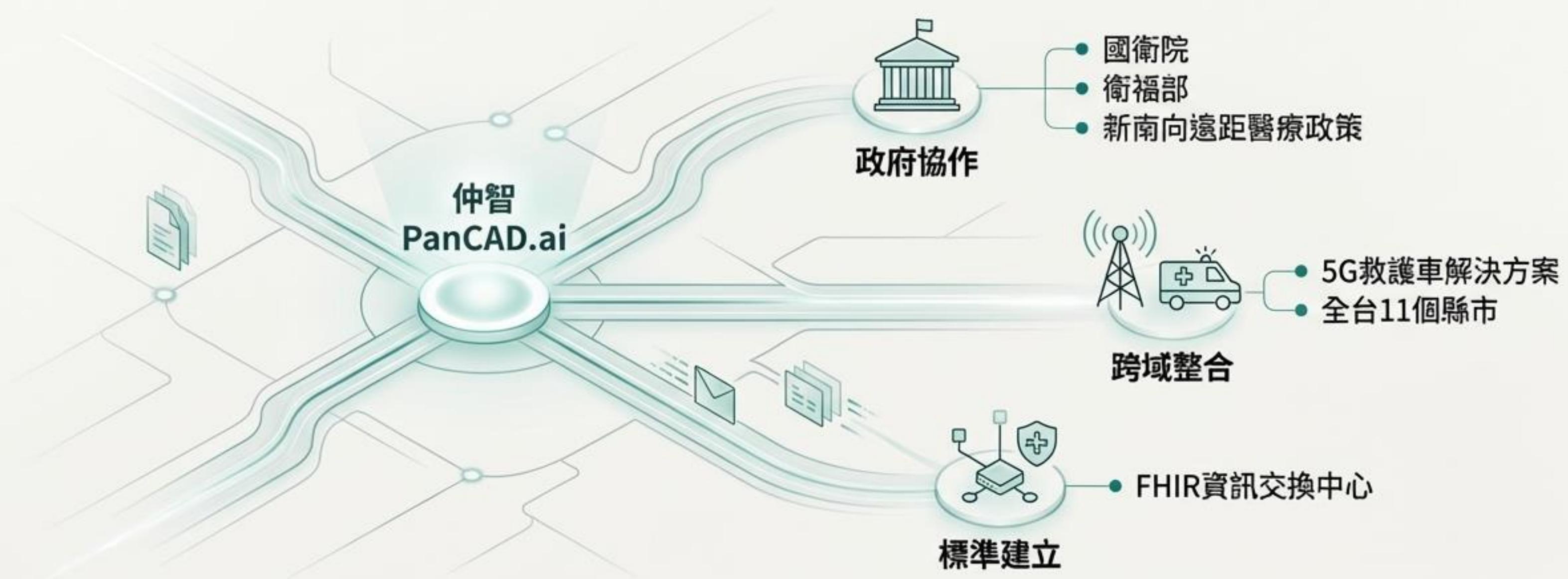
## 應用於仲智：

複製成功經驗，快速建立「AI胰臟癌篩檢示範中心」，並將通路從台大體系擴展至全台，乃至海外市場。



# 價值支柱 III：政策生態整合

成就：於遠傳電信內，主導智慧醫療應用拓展：



應用於仲智：爭取政府智慧醫療專案補助，並與保險、電信等產業建立跨業合作，將「助胰見」納入更廣泛的健康生態系。

# 首年行動方案：90天啟動計畫

0-30天  
(策略對齊)



- 內化產品技術與法規 (TFDA/FDA)。
- 診斷現有通路，對齊商業願景。

31-60天  
(模式驗證)



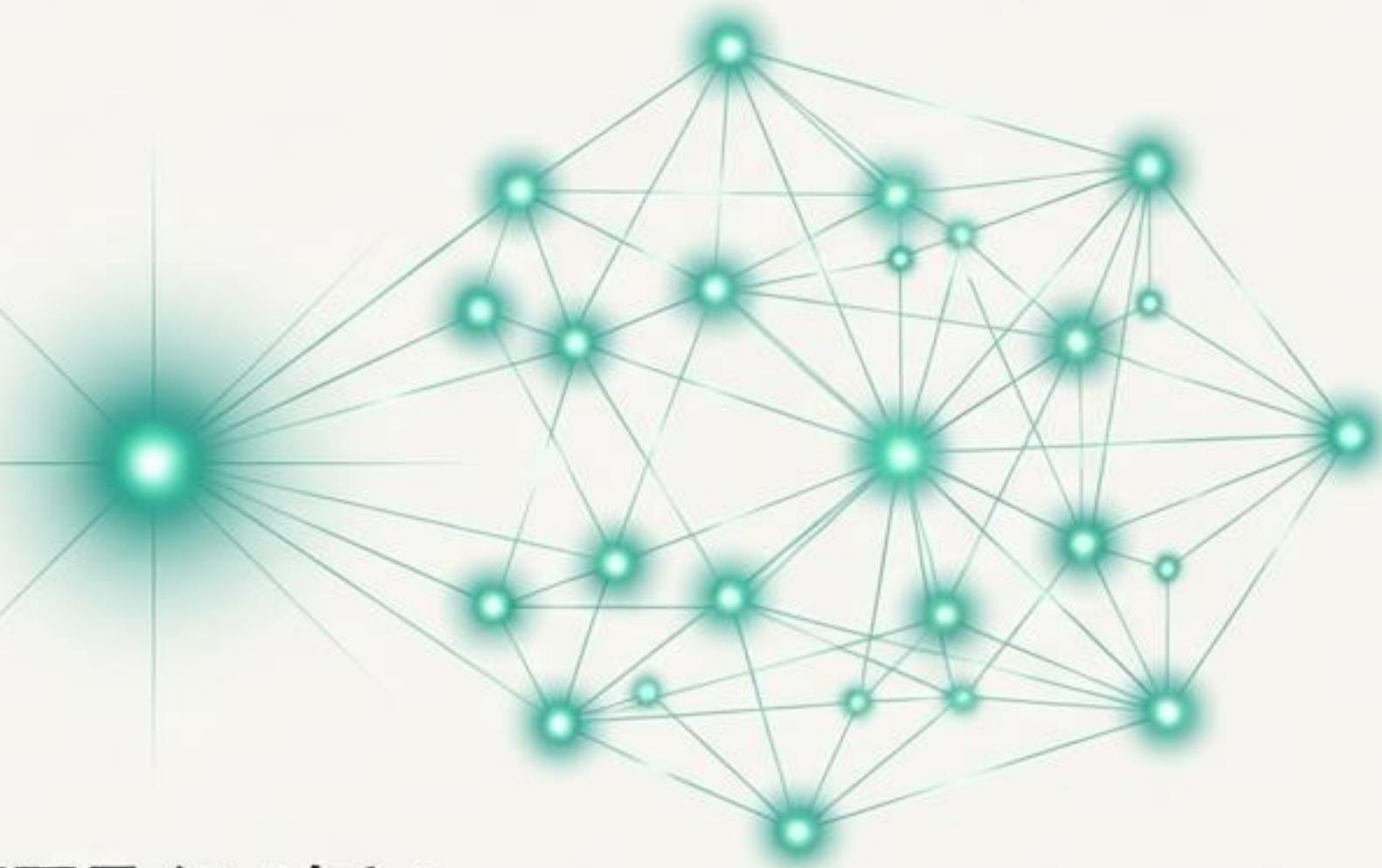
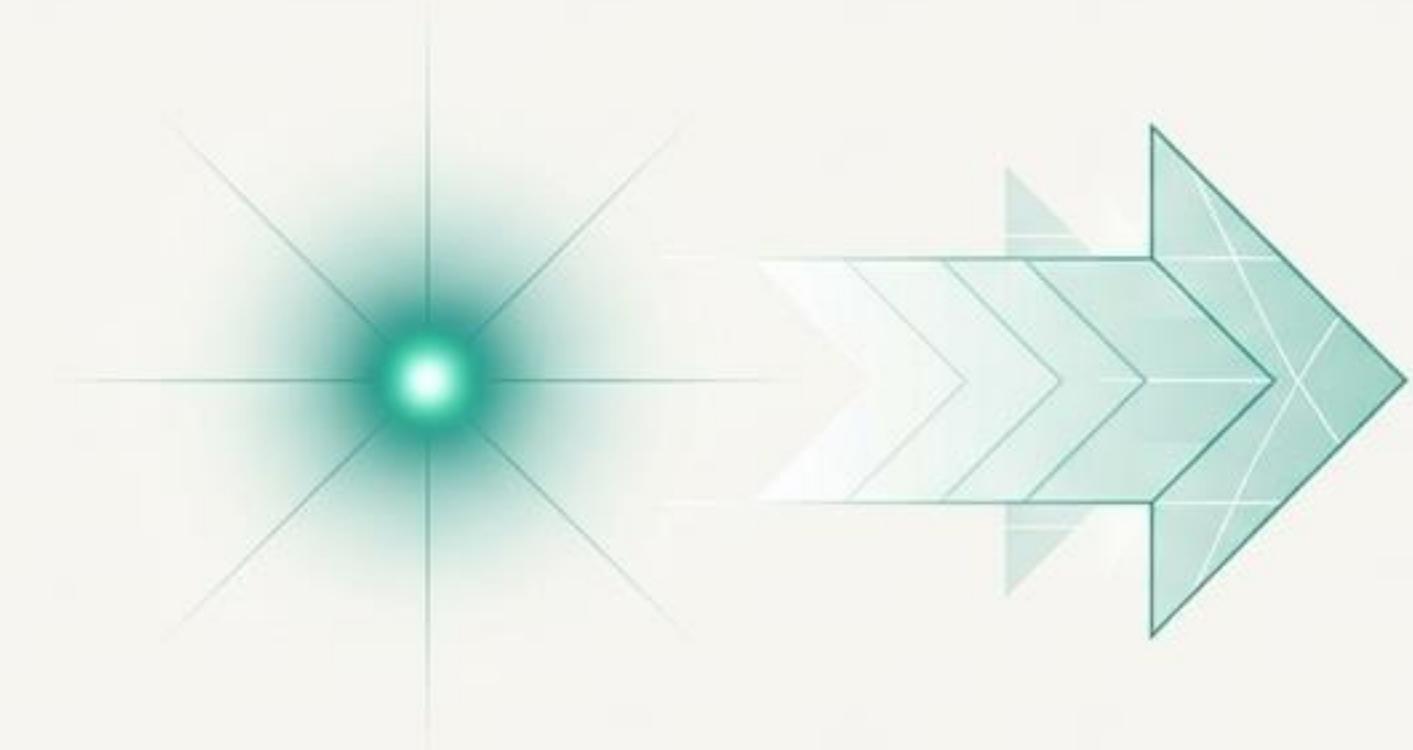
- 設計SaaS/按次計費商業提案。
- 鎖定2家非台大體系醫學中心為先導用戶 (Pilot Site)。

61-90天  
(市場突破)



- 簽署首家連鎖健檢中心合作協議。
- 建立標準化銷售手冊 (Sales Playbook)，啟動自費分潤模式。

# 未來展望：從單點突破到平台佈局



## 短期目標 (1-2年)：

確立「助胰見」在胰臟癌AI篩檢市場的絕對領導地位。

## 長期願景 (3-5年)：

- **產品擴展**：延伸AI演算法至其他腹部病灶(如肌少症、骨鬆等機會性篩檢)，打造「全方位腹部影像AI分析平台」。
- **數據價值**：累積真實世界數據(RWE)，成為胰腺健康管理的數據中樞。
- **國際市場**：憑藉FDA突破性醫材資格，進軍美國及東南亞市場。

# 仲智數位健康：五年商業擴張藍圖

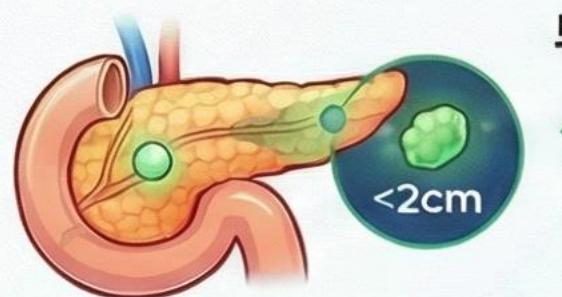
## 市場機會與挑戰

胰臟癌：沉默的殺手，存活率極低

台灣胰臟癌確診狀況

整體五年存活率  
低於10%

早期發現是存活關鍵  
**↑80%以上**  
腎種瘤 $<3\text{cm}$ 發現，  
五年存活率有發提升



傳統影像判讀存在「肉眼盲區」  
**40%**  
約40%小於2公分的早期病灶在常規CT中會被忽略

AI「助胰見」突破診斷瓶頸

**80%↑** 早期檢出敏感度    **90%↑** 整體準確率突破

## 第一年行動方案：奠定商業基礎

第1-3個月：  
鞏固易延與策略對賞

第4-9個月：  
擴張市場與生態系建立

第10-12個月：  
價值最大化與數據變現



建立混合式營收模式，  
並規劃2-3家指標性  
醫學中心及健檢中心  
作為種子發戶。

全面啟動贏借贊接遞  
設計計畫，適用於府貢滿  
爭競導向協助，舉辦  
學術研討會。

目標累積20家合作  
醫學中心，推動企業  
轉換與擴大，並收集真  
實世界數據(RWE)。

### 目標客群及商業模式

醫學中心



SaaS 訂期制

高階健檢中心



按次計費 (PPU)

大型企業

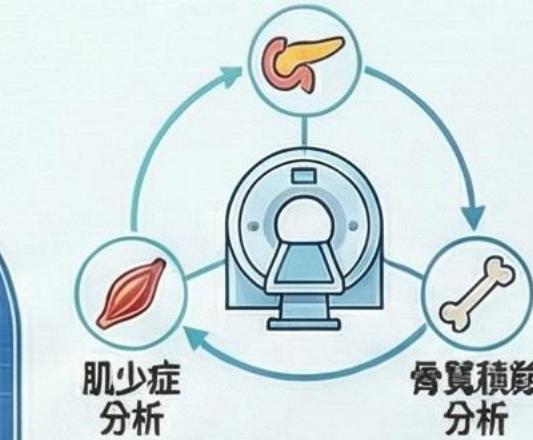


員工健檢方案

銷售策略規劃  
策略合作共贏  
落實方案實施

## 五年成長藍圖：從台灣走向世界

第二至三年：  
產品線擴展與市場領導



第四至五年：  
國際市場佈局與策略出場



最終願景：  
成為全球AI體部影像分析的標準配備



# 完美的交集：Why Me? Why Now?

我的經驗，正是仲智從技術巔峰邁向商業成功的此刻，最需要的催化劑。

卓越技術  
PanCAD.ai

市場領導

我尋求的不只是一份工作，  
而是一個事業合夥人的角色，  
共同將台灣頂尖的醫療AI技術，  
推向世界舞台，拯救更多生命。

我準備好了，與各位一同擘劃未來。

商業藍圖

Richard's Experience



# 敬請指教

楊凱鈞 (Richard Yang)

kaichun.yang@gmail.com

+886921827587