

人工智慧老年人監護

系統商業計劃



A - 產品技術

產品概述和AI功能

1

穿戴式設備

智能手錶/吊墜，配備加速度計、GPS和健康感測器，含SOS緊急按鈕功能

2

移動應用程式

雙介面設計（老人簡易介面+護理人員儀錶板），大字體、粵語語音、即時警報功能

3

智能家居感測

非侵入式物聯網網路（壓力等感測器），無需攝像頭可監測日常活動，保護隱私

4

AI雲平臺

機器分析行為模式，建立個人基線，檢測異常並預測健康風險

01

穿戴式設備

基於成熟硬體平臺改造，含加速度計、心率感測器、GPS晶片，BLE連接，1周續航

02

家庭感測器

PIR運動感測器、門窗接觸感測器、智能插座、壓力墊，使用Zigbee/BLE Mesh協議

03

網關/集線器

Raspberry Pi類設備，支持Wi-Fi/BLE/Zigbee，本地數據處理和存儲

04

智能手機

運行後臺應用收集數據，提供用戶介面和通知功能

05

嵌入式軟體

設備固件實現數據採集和邊緣AI演算法(如跌倒檢測)

06

移動應用

Flutter/React Native跨平臺開發，含認知訓練和健康調查模組

07

雲端後端

AWS/Azure服務，Python AI模型(TensorFlow/PyTorch)，RESTful/GraphQL API

08

AI數據處理

邊緣AI(即時警報)+雲端AI(長期分析)，微服務架構

B - 市場分析

市場需求

01

老齡化趨勢：

2021年，65歲以上人口占19.6%，預計2039年將達33%。

需求：

20%老年人每年至少跌倒一次。5-8%的65歲以上老人患有認知障礙症。53%的老年人感到社會孤立。

市場機會：

55%的老年人對家庭護理支持服務感興趣。

02

03

目標客戶



獨居老人及其家庭成員

銷售管道



與非政府組織和社區中心合作
與醫療機構和保險公司合作
通過電商平臺和零售管道銷售

行銷策略



試點案例研究
數字行銷（社交媒體、論壇）
參加老年科技博覽會
傳統媒體宣傳

發展路線

01

概念驗證

（1-2個月）：
需求分析和初步設計。

02

原型開發

（3-5個月）：
構建基本原型並測試。

03

MVP構建

（6-9個月）：開發核心功能並
生產小批量設備。

04

試點試驗

（10-12個月）：
招募15-20名用戶測試系統。

05

改進與合規

（13-15個月）：
優化產品並準備合規檔。

06

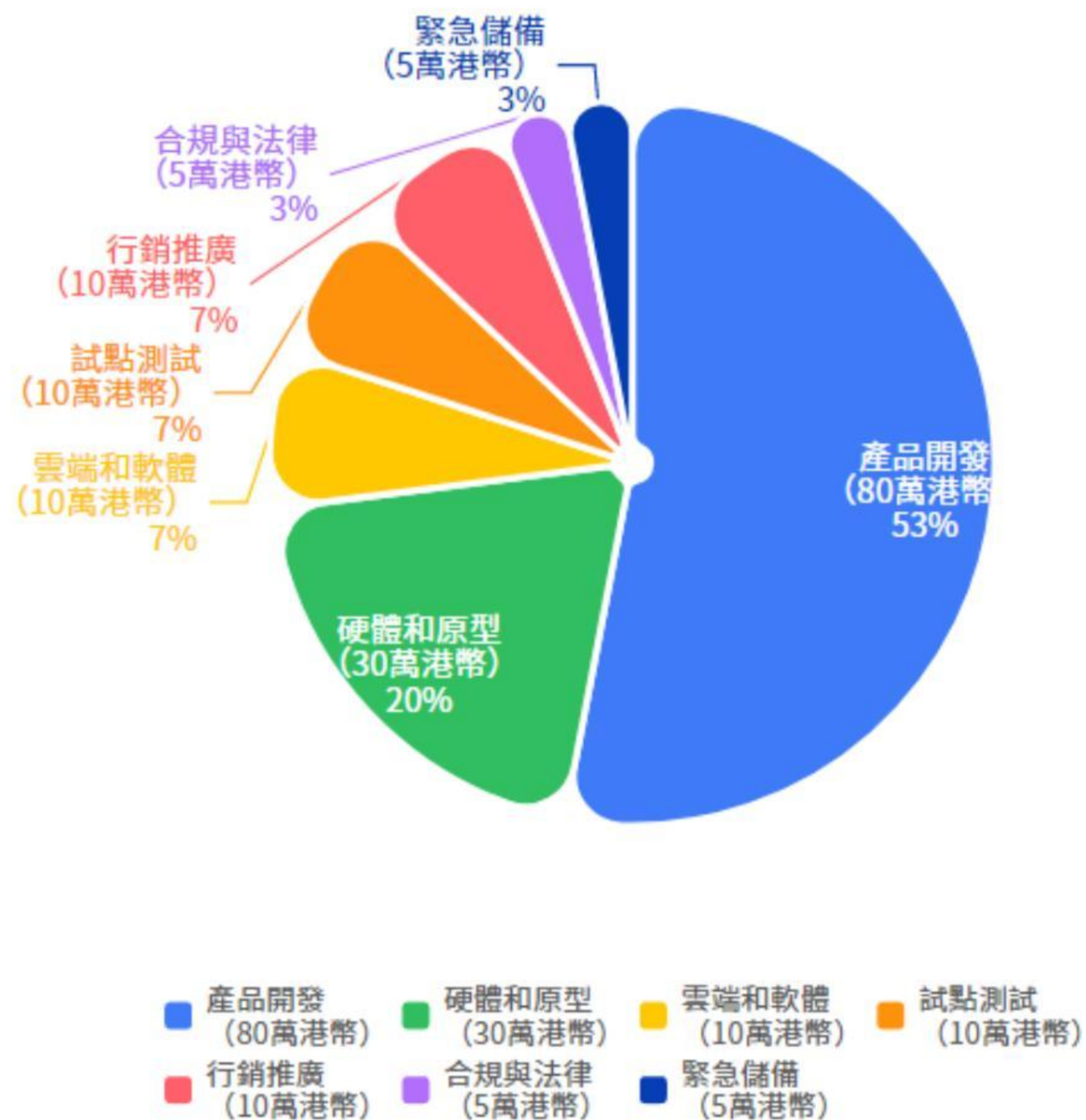
發佈與擴展

（16-24個月）：
正式推出並擴大用戶群。

C - 預算及風險

預算分配及成本效益

預算分配



成本效益與可持續性

定價模式

硬體一次性費用 + 每月200-300港幣服務費

收入預測

若獲得1%香港老人市場，每月收入約47萬港幣

補充資金

探索政府創新補助金或老年護理基金支持

財務目標

150萬港幣內完成成功試點，吸引下一階段投資

電子健康記錄整合

需用戶明確同意並遵守eHRSs規定

人工智能立法

持續關注新興AI醫療法規

行業協作

與香港科技園老年科技集群保持對話

保險覆蓋

產品責任保險覆蓋試點期間風險

風險評估

技術風險

通過測試和冗餘設計緩解。

用戶接受度

簡化設計並提供培訓。

市場競爭

強調獨特功能和本地化支持。

財務風險

嚴格控制預算並尋求額外資金。

監管風險

遵循合規最佳實踐。