

老轻资产创业模式深度盘点

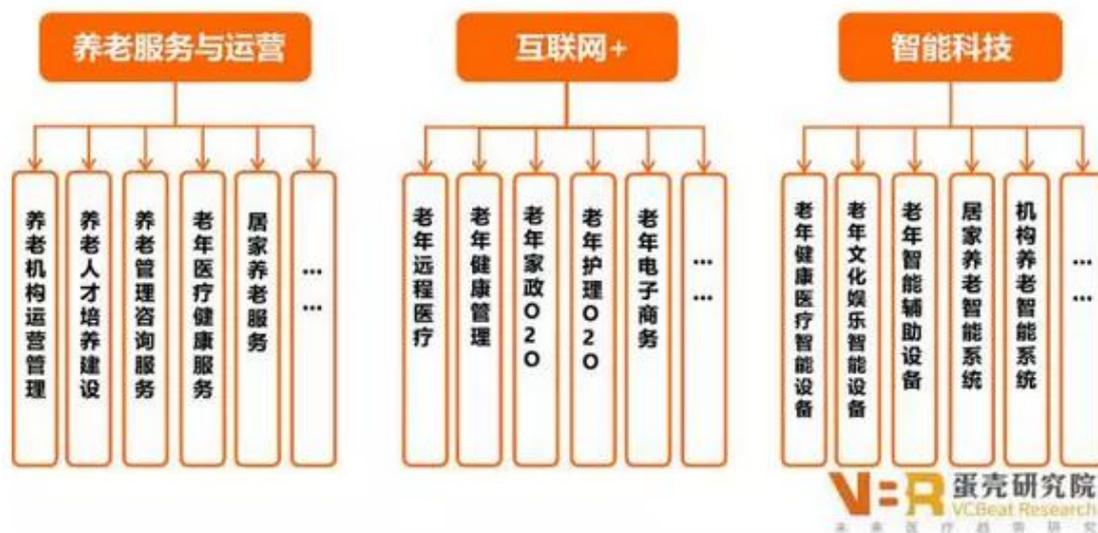
2014年，中国60岁以上老年人口已经达到2.12亿，占总人口的15.5%，预计2015年底，老年人口总数将达到2.22亿，目前老年人口正在以每年新增1000万的速度增加，其中失能和部分失能老年人已经超过4000万人，如此迅速、大规模的老龄化已经引起了政府、社会及市场层面的广泛关注，经过动脉网前期对市场和政策层面的长时间研究，我们认为随着新一代银发族群的大量出现，互联网+养老领域将会出现大量创业机会，新一波创业投资浪潮将会在这一领域兴起。

“互联网+”助力养老轻资产创业

养老行业是一个针对特殊人群的行业，动脉网与投资圈、养老圈的做过几轮交流探讨，其中有不少人认为互联网与养老产业结合有几个大难题，因此在互联网+养老这部分创业机会较少，至少不成熟，主要难题在于：

- 老年人绝大多数不用智能手机，离互联网比较远；
- 老年人由于观念和收入原因，支付能力不足；
- 子女对老年人远没有对儿童那么关注。

动脉网认为 these 问题是客观存在的，但我们也发现在目前情况下，针对细分领域，特定的细分人群，养老产业仍然充满创业机会。我们对以下最可能出现机会的三个领域进行了盘点：养老服务与运营、互联网+、智能科技。



动脉网认为将互联网、物联网、服务网整合起来，以老年人为中心的各个对象之间存在着大量互联网相关的创业项目，老人与亲属之间、亲属与医护/服务人员之间、老人与线下机构之间、亲属与线下机构之间，机构与机构之间都可能出现大量互联网创业机会，互联网可以在这些方向有很大想象空间，实际上在这些领域已经出现了不少新兴创业公司。



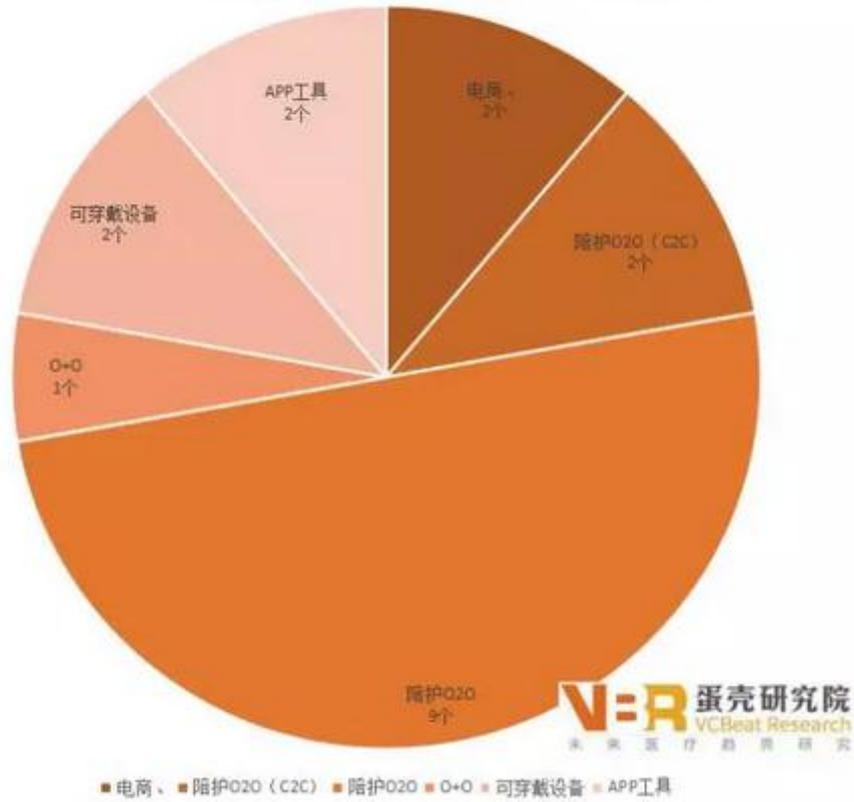
动脉网搜集整理了今年来出现的一些互联网+养老项目，这些项目不涉及养老地产等重资产。以下是这些项目的具体情况。

部分互联网+养老项目						清研网 www.vcbest.net
Logo	项目名称	成立时间	模式	融资阶段	关注重点	简介
	百孝乐购	2015年11月	电商	未知	老年产品	百孝乐购是华联国际健康产业集团联合民族品牌商集团共同打造的“互联网+大健康与养老”的老年电商平台。
	V护到家	2015年8月	陪护O2O	尚未获投	上门护理	V护到家是专注职业护士到家护理的O2O服务平台。
	一号护工	2015年8月	陪护O2O	未知	上门护理	一号护工是一家O2O健康护理服务平台，为用户提供标准化的专业陪护服务。
	易养	2015年7月	O+O	未知	安全定位、老年产品、养老服务信息	易养中国是以北京上海老网网络科技有限公司为运营平台，从事养老产业大数据服务公司，是中国经济和信息化部中国养老产业指数编制发布签约企业。公司正在开发的移动智能手机APP：上有老，是通过精准定位、安全管理及老人非常态算法等应用软件开发，手机免费下载即可解决中国多数家庭居家老人即时监护照顾、快乐互动、家庭商务服务等功能。
	陪护帮	2015年5月	陪护C2C、陪护O2O	尚未获投	上门护理、康复管理	陪护帮是一个C2C护工平台，提供手术护理、老人护理、慢性病护理、肿瘤护理、康复护理等服务。
	养你一辈子	2015年5月	陪护O2O	尚未获投	上门护理、家政服务、康复管理	养你一辈子是一个居家养老共享平台，公司聘请了高级健康顾问，为客户提供健康档案管理，提供家政服务、健康按摩，让老人在家就能享受各类服务。
	护龄家	2015年4月	陪护O2O	天使	康复管理、上门护理	护龄家是一家加拿大照护体系引进中国并进行创新的上门服务的护理平台。
	华人照护	2015年4月	陪护O2O	尚未获投	院内护理、特诊陪诊、上门护理	华人照护是一家专注于特诊、住院和居家养老照护服务的医疗健康公司，服务包括入院陪诊、陪诊服务；住院陪护服务；居家康复和养老照护等，隶属于湖南华人照护健康管理有限责任公司。
	天天陪护	2015年3月	陪护C2C、陪护O2O	天使	院内护理、上门护理	天天陪护隶属于成都小棉科技有限公司，是一个C2C护工平台。用户可以通过微信服务窗口寻求和预定护工服务。天天陪护引进欧美先进管理体系，提供医院陪护、老人照护、母婴陪护等优质服务，致力于打造全国领先的陪护平台。
	医护帮	2015年2月	陪护O2O	尚未获投	上门护理、健康咨询	医护帮是由一群曾经一起生活一起生活的护士们建立起来的“医疗界的Uber”，主要提供家庭病床、居家养老、咨询等服务。
	陪爸妈	2015年1月	陪护O2O	战略投资	上门护理	“陪爸妈”是一个专注提供养老陪护服务的产品，在养老陪护方案采用“保密守望”的制度，利用移动互联网O2O模式，聚合社区附近的年轻人、低龄老人、专业人士，为有需要的老人提供上门服务。
	麦麦养老	2014年12月	可穿戴设备	天使	健康数据记录、安全定位	麦麦养老是一家专注智慧养老服务的企业，借助智能可穿戴设备及移动互联网技术，打造智慧养老管理系统，为中高端养老机构提供软硬件解决方案。
	颐康养老康复宝	2014年9月	APP工具	未知	康复管理、健康咨询	以养老机构康复护理站PC、IPAD、智能手机为终端，为老年人提供包括即时咨询、康复评估、康复计划、康复商城等服务。
	春风陪护	2014年6月	陪护O2O	天使	上门护理	春风陪护是一个医疗陪护O2O平台，希望通过努力提升陪护师的生活质量，二是希望通过春风陪护可以建立一个比较健全的服务质量保障体系，让老年人得到可靠稳定的服务。
	爸妈帮	2014年6月	电商	A	老年产品	爸妈帮是一个中老年一站式电商平台，目的是方便年轻人给爸妈买好东西。
	父母帮	2014年6月	APP工具	未知	健康数据记录	父母帮是一款老人健康管理软件，除了能提供各项常见的健康数据记录，还给爸妈老人进行手机各种常用功能的设置，让老人生活更轻松。
	小和可穿戴	2014年4月	可穿戴设备	未知	健康数据记录	北京天地弘都科技是一家专注于为老年人提供关爱服务、智能健康移动终端和云端健康管理服务的公司，产品有“天地关爱”云服务体系、“小和”（tdCare）智能健康移动终端。
	上海友康科技 / 颐养宝	2010年5月	陪护O2O	A	上门护理、安全定位、养老服务信息	上海友康科技（颐养宝）是一家为老年及智障人士提供健康安全服务的公司，目前主打O2O养老服务，帮助中老年人降低健康及安全风险，创建最佳智能养老新生活。

这些项目形式多样，其中包括 O2O、C2C、电商、可穿戴设备、以及 APP 工具等。但是，目前在互联网+养老领域的创业模式中，O2O 模式是数量最多的。在这种模式中，创业者们将各种老年用户需要的服务送上门，其中包括居家护理、上门清洁等。

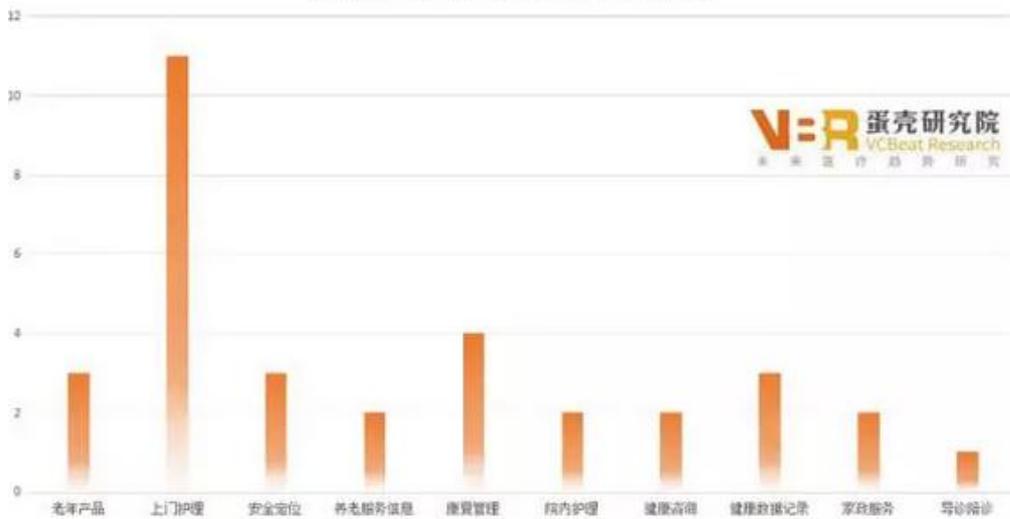
此外，可穿戴设备在互联网+养老领域发挥着极大的作用，这些硬件产品可以与软件相结合，把老年人的身体数据进行采集，并在云端存储分析，使得子女和医务人员可以在距离老人很远的情景下，随时随地查看老人的身体信息，以防老人独自在家时或独自外出时发生危险。

互联网+养老的六种模式的产品数量



这些产品的关注重点主要是为老年用户提供上门护理服务,其次,会根据自身发展侧重,开展一些其他方面的业务,如出售老年产品(如保健品、老年洗护用品等)、提供康复管理、进行健康咨询、采集并分析健康数据、提供导诊陪诊等。

互联网+养老产品关注重点分布图



但是目前，市场上的互联网+养老项目大多还处于初创阶段，发展较快的也仅仅处于 A 轮融资阶段，未来发展尚不明朗。

以下，动脉网将详细梳理以上几个模式中的典型项目。

模式一：陪护 O2O 模式

护龄家是易康美辰健康科技（北京）有限公司旗下的一款居家老年康复和护理产品。在国内居家养老现状十分不乐观的情况下，护龄家考虑引进国外先进的老年居家康复和护理体系。目前护龄家还试图通过移动互联网和大数据处理，将专业养老服务和专人培训做得更为高效、科学和人文关怀化。

“我们将老人家分为 ABC 三类，A 类是健康的老人，B 类是半自理的老人，C 类的就是失能失智的老人。每一类老人都有自己的需求。我们会针对每一类人群提供个性化的解决方案。”徐力山介绍说，针对 B、C 两类人群，提供专业的评估服务，制定专业的护理、康复计划。

护龄家这款产品分为三个部分。第一部分是儿女手中的 APP，第二部分是老人床头的平板电脑，第三部分是服务人员使用的 APP。“我们这个平台和其他互联网平台不太一样，我们没有去做社区或者社交类的东西，我们所做的都是护理、康复的流程当中所必须要做的一个自然的连接。”护龄家联合创始人冯一焯介绍说，护龄家产品的三个部分需要相互配合使用。

首先，儿女通过手中的 APP 进行线上预约，过程中填写一些简单的线上评估内容和家庭住址、联系方式，方便护理人员可以得到一些必要信息后上门服务。随后，评估师，通过 APP 通知老人的儿女并上门服务。评估过程中，评估师需要在专业的量表（团队的评估量表综合了世界各地搜集的 13 个成熟量表，包含望闻问切，加上研究院合作，标准化评估流程）上面采集所需要的数据，并根据这些数据与老年人交流的内容制定护理、康复计划。制定好的计划将通过 APP 推送给儿女，儿女若是同意计划便可付费实施。

付费成功后，老人将得到一个平板电脑。接下来，护理人员将会持续上门服务，每一次服务前，护理人员将通过 APP 通知儿女和老人上门服务的时间，并沟通相关事项。

护理人员到达老人住处后，将用老人的平板电脑进行签到，开始服务。服务结束后，护理人员也要在老人的平板电脑上制定老年人下一阶段的护理、康复任务，这些任务将由老人的子女或是家里的护工完成。而且，老年人或者他身边的雇工会给出这次服务的评价，儿女会看到其父母对护理人员的评价，护理人员也会对自己的服务进行反馈，描述服务的完成度、服务情况等。

优质的护理人才是护龄家服务的核心。护龄家平台上全部的护理人员都是经过专业训练的护士，这些护士有些是护龄家与护理院校合作，培养出来的学生，有些是来自各大医院的临床在职护士。护龄家联合创始人贡丽华认为“我们需要标准化的服务，给护理人员一个统一的服务标准，这样我们才能确定护理人员的服务是专业的，是值得信任的。”

典型项目：上海友康科技，全方位不间断的 O2O 服务提供方。

上海友康信息科技有限公司是一个为老年及智障人士提供专业服务产品民营高科技企业，是目前获得 A 轮融资的项目之一。

公司拥有 ICP（增值电信业务经营许可证）、SP（移动互联网应用服务）执照和具有自主知识产权的 BOSS 系统（业务运营支撑系统）、呼叫系统、通信网关以及 GIS 系统（地理信息系统）。

据了解，上海友康科技运用物联网概念和云计算技术，以客户服务和强大数据处理中心为核心，与 110、120 等公共平台互联，整合成熟的为老服务企业，本着“救、帮、玩”的主题，采取严格规范的计算机服务流程，为老年人提供 24 小时×365 天不间断的主动关爱、紧急救助、定位服务、电子围栏、代购代办、信息发布、俱乐部服务等，加入后台服务的各类组织已达 500 余家，内容涉及生活服务类、维修类、文化娱乐类、医疗类、法律服务类、机构养老类、教育类、就餐类、特需服务类等十大类 53 项服务。



公司成立于 2010 年，注册资本 5000 万元，采取市场化运作方式，面向全市老年人提供各类有偿服务，服务能力 1000 万人。同时承接政府委托的各项为老服务。目前公司在注册会员 28 万以上。

此外，友康科技采用市场化的运营手段，和中国电信、中国移动、中国联通三大电信运营商展开合作，让子女编辑短信即可为老人定制贴心服务。同时，友康科技承接政府委托的各项为老服务，已成功为“徐汇、闵行、黄浦、松江”量身定制符合各区政府为老工作要求和老人个性化养老需求的为老服务套餐，全面满足老人各类居家养老需求。

其旗下的颐养宝是一个为老年人提供服务的平台，一方面联系以老年人为核心的家庭，利益方面联系各级政府组织（街道、居委）、社会公共资源（110、120 等）以及服务供应商，

不断整合供应商资源，构成、优化服务链，从而使老年人从四处寻找服务变成不出家门坐享主动服务。

模式二：与线下养老院合作的 O+O 模式

典型项目：易养 APP，整合养老产业服务信息，

易养 APP 是北京易养网络科技有限公司（以下简称“易养科技”）开发的移动互联网养老服务平台推出的一个为智能终端提供养老服务消费平台的免费应用程序。易养涵盖旅居养老，社区养老，养老产品，养老信息，医院等全方位的养老产业服务信息，项目多元，为老年人晚年生活提供信息一体化的老年专属、量身定制的 APP。查询功能可以实时获取老人信息；在线商店可以购买各种养老产品在线下单操作简单；提醒功能可以为老年人提供吃药、体检、订单、旅居等提醒服务解决老人健忘问题。

通过易养 APP，用户可以查看中国各地的养老院的详细情况，不仅仅是联系方式，易养还可以查到其他标准化的信息，如住宿的条件、护理的规格、环境的质量、硬件设施的配备、床位闲置情况以及准确的价格等。



易养老年版界面 易养青春版界面

易养科技的 COO 乔良曾经表示，易养 APP 提供的数据绝对真实，每家和易养科技合作的养老院，团队都会派员工去实地核实信息，而且团队自己制定了养老院级别评定标准，养老院不再是自己夸自己就可以，而是要根据我们的标准来确定自己的级别。

易养 APP 不仅提供养老院信息，为养老院查找带来便利，还能够实现在线自助下单，用户不仅可以选择就近的养老院，还可以在千里之外预定旅居地的养老院，根据自己的需求选择入住时间和住宿时段，还能够实现一键支付。并且老人即使自己出门家人也可以放心无忧，因为易养 APP 同时提供第三方的送站和接站服务。在老人旅居过程中，子女可以通过

易养 APP 随时查看老人在养老院的身体状况，包括体温、血压、体重等基础数据。真正实现远程监控，一下照管四位老人的目的。

同时，易养科技在创业初期采用和养老院合作的模式，大批量长期采购养老院的床位，由此降低床位费用，给用户带来最大程度的优惠。对于养老院来说，易养科技还盘活了养老院的闲置资源。

此外，在就医方面，易养 APP 提供完善的就医服务。用户可以通过医院预约模块，选择与疾病相应的专科医院，进一步选择专科医生。通过易养 APP 进行挂号预约，在约定的时间，易养将会有专人陪护老人到医院就诊，并且因为和大夫提前预约了就诊时段，病人能够更从容地就诊。

就诊结束后，陪护人员还会将老人的就诊情况录入易养 APP，建立并完善老人的就医档案。易养 APP 并不是到此为止，而是从挂号到就诊再到住院治疗，甚至到复查或者二次住院，易养 APP 都能够无处不在地陪伴在老人身边。并且各种诊疗过程，易养 APP 会自动生成日程提醒，包括下次就医时间，服药情况等等。

模式三：C2C 模式，打造陪护 UBER

典型项目：天天陪护，开启 C2C 优步模式，将护工到用户家中。

天天陪护 CEO 虞乐毕业于法国电子信息工程学院，IT 金融专业。曾任职于华融资产管理公司和比利时 DJALOG 公司，有丰富的金融和 IT 从业经验。“天天陪护”是一款互联网陪护平台，致力于打造医疗行业的服务之道。

天天陪护是优步模式的护理解决方案，实行拍单制，用户在线上下单，天天陪护会尽快给空闲护工派单，然后响应服务，到用户家中进行护理。团队将专业化和奉献的精神传达给对方，使护理行业的职业逐渐获得大家的认可，这样会使更多的人进入这个行业。

天天陪护的盈利模式是采用技术手段，帮助护工来管理服务流程，同时在这个过程中，可以采取用户的健康大数据为他们提供增值服务。

根据天天陪护团队的调研发现，目前的陪护产业存在着三个比较普遍的问题，第一个缺乏标准，从陪护历史来讲，国家并没有给一个法定的标准，这就导致了关于风险管控和保险责任方面的事情没有定论。目前的现状一般是通过卫生局进行职业工作鉴定，这样做并没有取得很好的效果，因为很多只是停留在书面，缺乏实操价值。

还有一个原因是，这样的一个群体，它是外来的劳动力，往往会呈现几个弱点：第一个是素质比较差，学历比较低，还有的护工年龄偏大，比较难管理，很多规则设想没办法具体实施，这就导致了陪护行业的质量很难得到保障。

从另一个方面来讲，用户缺少独立辨别能力，他们通常很难选择到符合自己的护理人员，同时因为从事护工人员比较少，陪护公司的利润被医院瓜分，他们没有办法把雇工的信息公布给客户选择，很多时候客户就只有被动的接受护工。

第三个原因是护工缺乏保障，在护理风险和护理事故发生之后，存在着很大的问题，保险公司没有专业的护理的保险，所以缺乏一个保障双方权益的机制。

针对以上几个问题，天天陪护提出了自己的一些解决方案。

团队要解决的第一个方面就是护理人员问题，首先天天陪护建立了一个平台，汇集护理人员资源，这批人员主要来自于养老市场，其他行业里面的人群是很有限的。然后就是通过

严格筛选来确认服务资格，第一个是健康的体检，第二个是心理的测评，第三个是专业的考试：这样做可以使团队保留下来的护理团队更有爱心，更有激情以及更有专业知识。

随后团队会通过培训使护工们在专业上有所提升，同时更重要的是将站在他人角度来思考的服务理念植入到员工的心灵当中，使他们能够全身心的把自己奉献到工作事业中去。

第二个方面就是引进国际体系来打造模式，在医疗方面，通过日本和美国的健全体系，提升团队的服务质量。

第三个方面则是风险管控。天天陪护团队主要是做事故前和事故后的管控，首先对客户详细健康资料进行检测，来确定他是否能满足接受护理标准，随后进行精细化的管理，通过互联网和 IT 智能的手段进行管控，使护理风险降低。最后，如果事故还是发生了，团队会加强事后不救的措施，通过保险或者基金来让护理达到保障，对产生事故用户提供一些补偿。

模式四：可穿戴手机数据模式

麦麦养老：通过智能硬件收集老人健康数据，从而辅助居家养老。

养老产业的痛点之一即老年人健康管理的信息化。可是，目前的现实境况是，可用来监测老年人健康状况的家用医疗器械普及率较低，没有现实数据上线汇集，健康管理的模式更多停留在通过社区门诊或医院体检获得的健康数据。

“互联网+”东风之下，移动互联、云计算、物联网、大数据等新兴的互联网科技将辅助养老产业中的远程医疗服务、云智慧处理中心等领域，同时，移动互联网时代的到来以及符合老年群体的智能穿戴设备的流行也将成为数据获取的强大手段。

而麦麦养老就是一个通过智能硬件收集老人健康数据，并根据这些数据对老人进行健康管理的团队。

麦麦养老于 2015 年 6 月获北京同渡创投千万级天使轮投资，资金将用于团队招募、产品研发以及设立北京、上海子公司。



天天陪护界面

麦麦养老主要分为 2B 和 2C 两部分产品策略。

在产品 2B 的策略上，麦麦养老的核心为健康云，其中老人终端由老人智能手环、智能

网关、智能床垫构成，护士终端由护士智能手环、智能网关、护士 PAD、智能血压计、智能血糖仪、智能体重计构成，子女终端为手机微信应用，管理平台为 Web 应用。

其中，所有的硬件（包括智能可穿戴设备、电子血药计血糖仪等）都是帮助健康云收集数据的渠道和来源，收集到的数据目前应用在：跌倒报警、走失报警、夜间离床未归报警、电子健康档案等上。通过数据收集、整理和分析，可以更为准确地应用在老人身体指标预警、常规健康管理、乃至未来应用于慢性病管理之中。

而 2C 策略上，麦麦养老则推出了“好用的父母手机桌面”，即小麦桌面，针对老龄手机用户痛点，整合部分 2B 业务，构建父母健康管理助手，做父母的医疗助手。麦麦养老将软硬件结合，两套策略相辅相成，最终为老龄用户提供全面的智慧养老解决方案。

据了解，麦麦养老此前已经与万科、德国安联保险集团（Allianz）等国内外大型养老机构达成了战略合作协议，并在万科幸福家、橡树会等项目上开展了深度合作。此外，麦麦养老解决方案也获得了产业巨头复星地产的高度关注，双方正在加快探索深度合作模式。

（来源：蛋壳研究院）

中国养老网