

## 挑战与机遇

在所有的年龄段当中，老年人有着最大的护理需求和最高的人均财富。据美林银行统计，2020年，全球60岁以上老人的购买力将超过15万亿美元。靠家人来养老的传统方法已经不能满足老年人的需求了。养老院又难以对每位老人提供一对一的精细护理。因为市场上不存在能真正改善这部分人养老条件、满足养老业需求的技术解决方案，所以市场需求很大，而且还在持续增大。

## REMELIFE 的护理解决方案

REMELIFE 是一个 b2c 和 b2b 的多方位平台，由全球市场和社交媒体驱动，既有免费和付费的 b2c 模式，又有 b2b 的会员费模式。这两种模式都和一个陪伴式 app (RemindMeCare, 又叫 ReMe) 紧密相连。REME 可以为轻度认知障碍、痴呆症和莱姆症患者和老年人提供以人为中心的精细化护理，方便照看人，可携带贯穿整个护理过程，从社区护理到生命结束。

- REMELIFE 是一个全球社区平台，用区块链技术实现自我数据管理，通过一个代币化的成员关系给予所有护理参与方护理激励。
- 对于在家护理的用户，REME 自动收集其喜好、心情、习惯、幸福指数、记忆、生活经历和家庭关系 (ELR 数据)，前提是要参与专门活动，包括图片采集、音乐、多媒体、回忆、认知和音乐疗法。REME 还可以在家人之间建立连接，实现远程护理，比如提醒吃药和喝水。用户通过亚马逊 Amazon Alexa 智能语音助手或者类似 Genie 这样的护理机器人来看电视、用手机或平板、台式平板等。
- 对于护理中心来说，REME 可远程连接到家人，家人可随时看到并且参与护理工作，而工作人员可以更了解病人，便于实施更有针对性的疗法、采集治疗结果、制定更好的护理计划。对于护理行业来说，ReMe 有助于遵守《通用数据条例》、培训、CQC 报告，减少文书工作，节省时间和金钱。
- 对于当地政府和护理院来说，ReMeLife 和 ReMe 为他们提供了一种新的，管理个别和脆弱人群需求的工具。
- 对于医院来说，ReMe 可以提高入院率、减少用药、提高幸福指数、协助提早出院和改善病情。

## ReMeLife 是首个 ...

- 可携带个人护理体系，从诊断到生命结束均可使用。

- ELR (电子履历) 遵守《通用数据条例》，在各护理区可便携。
- 与 Alexa 语音助手融合，提供自我管理、远程连接和监看。
- 经 G 云审批的个人为中心的护理软件，在 Kingston 医院试用成功。
- 全科医生可在痴呆诊断后建议病人使用
- 有一整套的商用护理工具，提供获客、顶尖护理、培训和监管汇报。

## 专属功能

**电子履历:** 电子履历是 ReMeLife 公司发明并注册商标的新型数据记录方式。和其他数据库不同的是，电子履历在整个护理过程中可便携，可交互。可从一个护理区携带到另一个护理区。在获得许可的情况下，所有护理人员均可使用。电子履历有多项用途：从研究、参与护理、商业管理与护理汇报到商业获客，推荐用户从 ReMeLife 下属供应商那里购买产品。ReMeLife 通过代币化，使用户管理、变现、决定个人数据的使用方法。

**Ralexa:** ReMe+Alexa 的融合方式使得整个护理过程可以使用语音，不仅增强参与感，而且可由语音启动护理支持，其中包括远程连接和汇报、喝水吃药提醒，以及一系列自我看护工具。这些都是要一直跟亚马逊合作开发的。

## 目前的发展状况

ReMe 主要通过会员来盈利，最终用户每月交少量的会员费享受增值服务 (即 Ralexa)，护理机构每月付 700-1800 欧元的会员费。主要策略基于合作和渠道推广。我们已经建立了以下方式，快要结束了。

- **Acibadem:** (欧洲第 2 大医院，有 100 万个病人) ReMe 和 ReMe 的 Alexa 护理技术将和它们的术后支持包结合。(包括 Pingbit, Garmin, Acibadem 365)，以助力其客户和获客过程。
- **亚马逊合作:** 提供全球营销支持，帮助持续开发和增强 ReMe 的 Alexa 技术。

ReMeLife 目标：到 2020 年，部署到 2000+ 护理机构，获取 1500 万用户，500 万英镑的收入，为 2021 年实施“曲棍球”计划做准备。

- **Sharp:** ReMe app 与 Sharp 的触屏护理桌绑定, 这样用户在使用谷歌商店 app 的时候, 其使用情况和数据就可以被收集。把 MeetUp 从一个简单的大平板变成一个非常有力的护理及传感活动系统。
- **CareUK:** 和英国第 3 大护理中心的试验即将拉开序幕, 并于 2020 年完成。
- **Bluebird Care:** 我们是英国第 2 大家庭护理专营店的合作伙伴。
- **软件融合:** ReMe 和众多护理计划系统相融合, 帮助护理中心、护理院、日护中心 (即 EveryLife, Epiccare), 触及 7000+ 护理机构。
- **硬件融合:** 无数种融合正在进行, 包括和可穿戴设备和社会护理机器人如 Pingbit 和 Genie 的融合。
- **Kingston 医院:** 我们正在继续支持病房内护理, 把 ReMe 和医院同社区护理结合起来。

等 ReMeLife 平台的成员达到临界点之后, 我们就会有其他盈利模式: 广告、下属公司费用、共享数据收入、自营产品和服务等等。

ReMeLife 有了效用和用户黏性, ReMe 能为护理市场提供投资回报率, 关键的分销渠道建立起来之后, ReMeLife 就能迎来“曲棍球”式的收益增长了, 由于其最初设计的商业结构中就有扩散本质。一个被护理人可产生 10 个 ReMeLife 用户。每个安装 ReMe app 的护理中心, 平均有 70 个病人和护理工作人员会单日频繁使用 ReMe app, 另外 200 个家庭成员和监护人也会使用 ReMe app。如果他们把 ReMe app 热情地推荐给其他有护理需求的朋友和家庭, 他们还能获得回报。

### 我们要建立:

- **消费者数据管理:** ReMeLife 会员自我数据管理界面。
- **代币化的激励及回报:** 区块链提供一个会员回报机制, 通过数据管理提供“护理回报”。整个护理过程有 10 个代币使用场景。

- **消费者数据管理:** ReMeLife 会员自我数据管理界面。
- **代币化的激励及回报:** 区块链提供一个会员回报机制, 通过数据管理提供“护理回报”。整个护理过程有 10 个代币使用场景。
- **支付钱包:** 护理代币 ReMC 可以用来赚取回报或购买护理服务, 在各种护理设置的加持下, 进行自动交易。比如购买下属商品和服务得回报, 护理中心的病人想花每月补贴, 孩子要买礼物等等。
- **会员利润共享:** 会员可通过持续证券发行 (CSO) 参与 ReMeLife 利润的共享。
- **社区参与工具:** ReMe 越了解被护理人, ReMeLife 就越能将护理人和其本地服务、活动、兼职和社区内的他人相连。ReMeLife 可通过提供护理工具、内容为基础的每日互动平台, 合作商品打折, 变成一个 eBay, Facebook, 或领英等信赖的资源。

与 Sharp, CareUK, Bluebird 等渠道和护理合作伙伴协商一致之后, ReMeLife 将目标定为: 到 2020 年, 部署到 2000+ 护理机构, 获取 1500 万用户, 500 万+欧元的收入。

按计划启动基于 DLT 的代币化会员计划, 激励全球会员, 按计划在北美、亚洲等推出, 计划和亚马逊、Sharp 及其他公司展开全球合作。ReMeLife 将集中于实现 2021 年的各项目标——全球 500 万+的用户基础和 5000 万欧元+的年收入。

### 团队

两个创始人都有企业和创业经验, 一个是 UX 和语音交互的 MSc, 一个是 Inmarsat 和 Endemol 的前职员, 在医疗行业有 5 年+的经验。团队成员还包括国家护理协会的副主席、维珍公共部门的前部长, 相关领域的专家, 包括 KPMG 的英国区块链分公司负责人和 Vince Cable 先生, 自由民主党的前领袖。

经 Cisco, UCL 和 Digital Catapult 孵化之后, 现在已有专业合作公司, 包括英国顶尖咨询公司 SEHTA, 主要学术及医疗组织等。

阶段 1: ReMeLife 已在股权筹资阶段获得 50 万欧元的投资, 用于建立模型、开发测试及在英国正式推出 ReMeLife。

阶段 2: ReMeLife 现在正筹集 50 万欧元的可转换债券 (会给投资人很丰厚的条件) 用于支付现在的研发、Alexa 护理技术开发费用, 以及到 2020 年 2 月建立、发起和推广持续证券发行的费用。

