

BlueRem

Capoprogetto:

Carlo Brambilla

Tipologia del Progetto

Servizi sociali commerciali

Team di progetto

Carlo Brambilla

email: carlo.brambilla@hmail.com

cell 328564352

Ideatore del progetto

Volontario presso una RSA come animatore

Frequenta ultimo anno di Perito elettronico

Giulia Chen

email: gmenabrea@hmail.com

cell 334984333

Studentessa al secondo anno di ingegneria

Appassionata di sistemi multimediali

Il prodotto/servizio

Sistema di sorveglianza remota di anziani, disabili, bambini soli in situazioni di solitudine.

Scopo del sistema è:

- Ricevere richieste di soccorso inviate dal soggetto tramite la pressione di un semplice pulsante
- Entrare in contatto audio/video con il soggetto in caso di emergenza
- Ricevere segnali di allarme nel caso di superamento di soglie dei parametri vitali del soggetto
- Videocomunicare anche non in caso di emergenza
- Sorveglianza audio/video remota dell'abitazione
- Fornire altri servizi telematici

L'opzione videoconferenza, possono ricevere ulteriori servizi quali:

Esempi svolti di progetti

- Sessioni di sostentamento psicologico individuali
- Sessioni di ginnastica individuale con un personal trainer
- Sessioni di sostentamento psicologico di gruppo
- Sessioni di ginnastica di gruppo
- Colloquiare in audio video con altri utenti
- Colloquiare con operatori specializzati nei momenti di solitudine
- Ecc.

Stato dell'idea

Del progetto esistono solo delle slide e un elenco di prodotti esistenti la cui connessione dovrebbe consentire di realizzare il sistema

Avendo a disposizione i fondi necessari all'acquisto dei materiali e il tempo per sviluppare il software, il prototipo potrebbe essere pronto in circa quattro mesi

Differenze rispetto ai prodotti esistenti

Pregi e difetti della vostra idea

- Vantaggi: gli attuali sistemi di allarme remoto sono solo in grado di ricevere un allarme azionato dall'anziano e interagire via audio. BlueRem invece oltre a poter interagire via audiovideo può monitorare l'intero appartamento e riceve allarmi tempestivi in caso di malore dell'anziano
- Svantaggi: maggior costo rispetto a sistema di allarme remoto

Per quale motivo i clienti dovrebbero comprare questo prodotto/servizio?

- Maggiore sicurezza della salute dell'anziano in caso di emergenza anche senza la sua richiesta
- Maggiori servizi accessori per la riduzione del senso di solitudine

Perché dovrebbero preferirlo ad altri prodotti/servizi?

- Rispetto a un servizio di allarme remoto i vantaggi risiedono nelle sue capacità preventive e nella possibilità di ridurre la solitudine e la noia dell'anziano

I potenziali clienti

Descrivere brevemente a chi è rivolto il prodotto/servizio

- A tutti gli anziani autosufficienti che vivono da soli e ai loro figli che vogliono poterli assistere anche da remoto

Quanti potrebbero essere?

- Si stima che le persone anziane (over 74) che vivono sole siano all'incirca 2.5 milioni (fonte [Abitare Anziani](#)) di potenziali utenti.

Chi saranno i primi ad adottarlo?

- Gli innovatori, gli ecologisti ma in realtà tutti coloro che vogliono migliorare l'assistenza dei propri anziani

Esempi svolti di progetti

Mercato e competitori

Del mercato si è già detto; persone anziane (over 74) che vivono sole siano all'incirca 2.5 milioni

Nessuno degli operatori italiani, per quanto a nostra conoscenza, propone una soluzione simile e questo porterà a fare delle indagini preventive per stabilire la predisposizione dei potenziali clienti verso questo genere di soluzione.

Preventivo dei costi

I seguenti costi si riferiscono al solo prototipo

- Apparatrici elettronici: 500€
- Licenze software: 250€
- Indagine demoscopica su Facebook: 150€
- Licenza annuale sito web: 250€

TOTALE: 1.150€

Potenziali risultati

Immaginate di aver già il prodotto o servizio finale: quante persone potrebbero essere interessate?

- Anziani autosufficienti, ma soli che vogliono aumentare il proprio grado di sicurezza. Figli molto occupati ma sensibili allo stato di salute dei propri genitori- Tutto in funzione della propensione all'innovazione.

Come pensate di raggiungere i vostri clienti futuri?

- Se il prototipo risultasse funzionale e l'indagine preventiva sulla predisposizione dei potenziali clienti fosse anch'essa positiva si potrebbe approntare del materiale promozionale (depliant, presentazione, video, sito, ecc) si comincerebbe a proporre il servizio ad alcune agenzie di assistenza agli anziani per la commercializzazione

Come pensate di informarli della sua esistenza?

- Online attraverso il sito e i social media