■做老年人的健康好伴侣

# 智能家庭健康检测一体机助力居家养老

即便子女们不在身边,你的健康状况,他们也能实时掌握。这是当前消费者对康养类科技产品的重磅需求之一。此外,内容丰富且服务多样,也是康养类科技产品的重要功能。目前,这类科技产品已经推向市场,走近消费者,其中,智能家庭健康检测一体机——灵康宜是典型。

## 老人健康检测有诸多不便

10月13日,民政部发布《2022年民政事业发展统计公报》。《公报》显示,截至2022年底,我国60周岁及以上老年人口28004万人,占总人口的19.8%,我国已进入中度老龄社会。

对于大多数老年人来说,健康长寿不在"治"而在"养"。"养"出好身体,离不开科学的健康检测。然而,很多老人极少做健康检测。一些人认为,年龄大了,不做健康检测无所谓;也有人怕麻烦,不愿用各种检测设备;还有一些人虽然做了检测,却不懂其中的意思,子女不在身边,他们也无法准确表达检测的结果……

其实,健康检测对老年人而言意义重大。眼下,空巢老人越来越多,对他们来说,拥有一个智能、便捷的家庭养老辅助设备显得尤为迫切。为满足老年人需求,由马栏山文创产业园入驻企业湖南康众传媒旗下的湖南康众云信息科技有限责任公司牵头,在宏怡生物科技有限公司、月阳乡音信息科技有限公司的协助下,智能家庭健康检测一体机——灵康宜(如右图)面市。

## 想为父母研发好用的产品

研发灵康宜的想法,源于湖南康众云信息科技有限责任公司董事长赵明的亲身经历。赵明的父母住老家,他因事业繁忙,不便常回家探望,但总是时刻挂心。"除了过年,我基本都在忙。但父母毕竟岁数大了,怕万一遇上突发疾病,其实挺担心的。"赵明说道。

因为担心,赵明会给父母买一些电子健康设备,并教他们使用,但有些产品操作复杂,提示少,字又小,对老年人来说并不友好。另外,即便检测了,赵明对检测结果也无从知晓,不能及时了解父母的身体状况。

"老人家记忆力不好,过后问他们检测结果,就说'忘了'。我觉得这是个缺陷,心想,难道就没有一款既让老人好用,又让子女放心的健康检测电子设备吗?"作为传媒人出身,赵明对于用户需求和使用场景有着天然的敏锐感,他意识到既然找不到这样一款产品,何不自己开发呢?

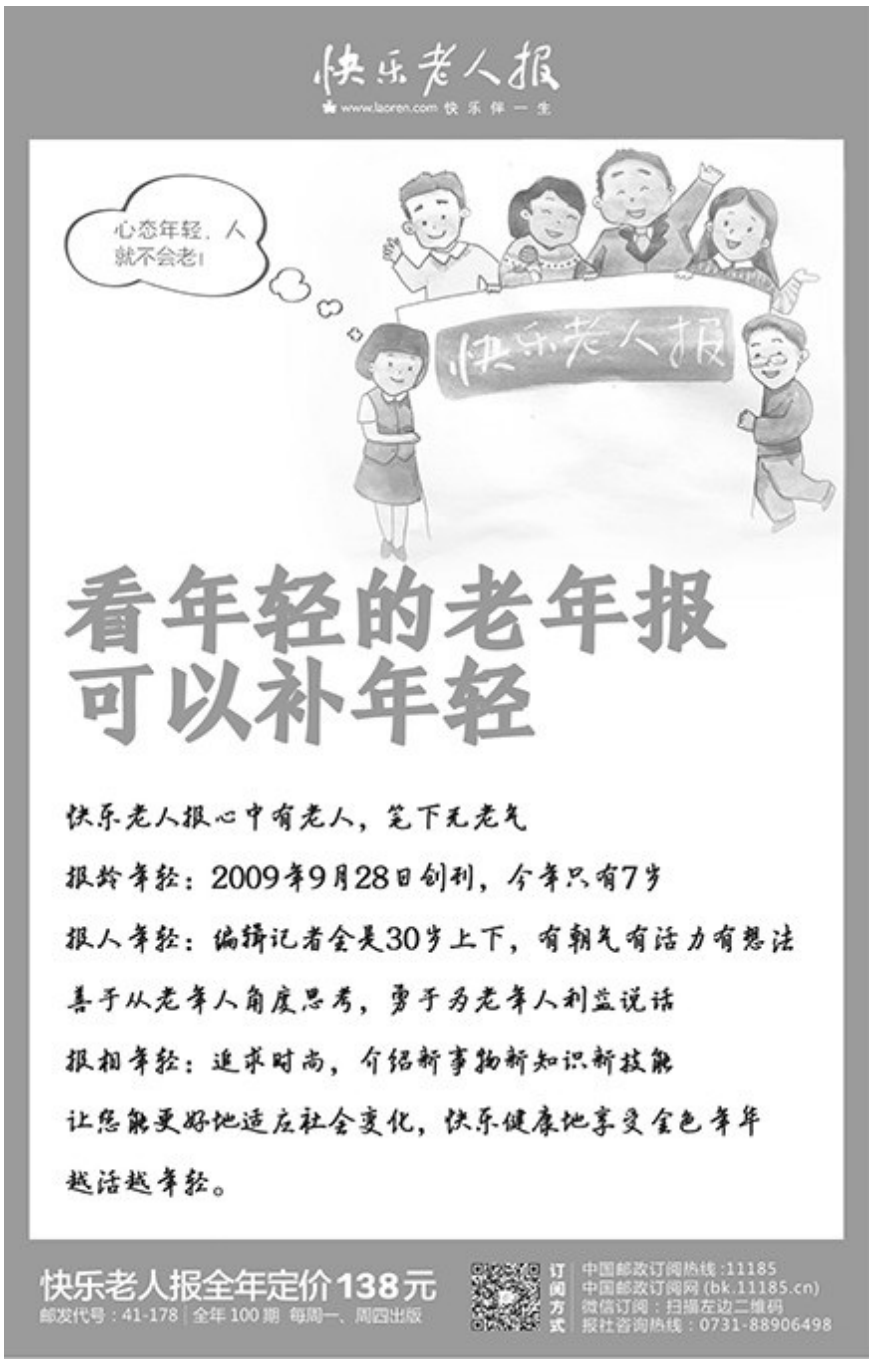
## 灵康宜为老人健康护航

经过潜心研发、三年打造,灵康宜终于和消费者见面了。赵明介绍,灵康宜是一款居家身体健康监测和慢病管理的康养类科技产品。

灵康宜主要面向家庭用户,为其提供身体健康监护、信息提醒和养生保健等一体化医养服务。灵康宜配备血压计、血糖尿酸仪、血脂仪、心电体温血氧仪等具备二类医疗器械经营许可的体征检测模块,自带10英寸彩色显示屏,检测的体征实时数据和周期性变化数据能同时在设备显示端和手机显示端上推送和显示。除了使用者本人,灵康宜手机端还能连接其子女或亲属的手机,使其能看到检测者的数据,实现亲属远程健康监测和提醒。

除了健康检测,灵康宜储备了大容量的健康知识,还包含国家社保、养老政策资讯,用户可搜索、查看自己感兴趣的内容。

灵康宜还是一个搭载第三方服务的信息平台,可根据用户需求不断拓展、添加应用,比如线上问诊、远程医疗、医院挂号、家政服务等。目前,平台已经搭载了"诸葛到家"、老年版"滴滴打车"等生活服务软件。"诸葛到家"可提供一系列多样化的家政和医政服务。老年版"滴滴打车"专为老年人设计,大大改善老年人的用户体验。据悉,灵康宜第三方服务板块仍在陆续增加新的应用功能。(文/肖科 黄医)




# 摆拍"给住院婆婆吃泡面"被拘

近日,博主"林姐肉夹馍"发布了一则短视频,视频中,她询问正在吃泡面的老人"好吃吗?"老人说好吃,她回复说:"好吃就天天吃。"该博主表示,视频中的老人是她的婆婆,在自己坐月子期间,婆婆曾让她吃了三箱泡面,还称泡面有营养,自己只是以其人之道,还治其人之身。

很快,该视频热度不断上升,一度冲上热搜。12月15日,"林姐肉夹馍"主动承认,视频画面系摆拍。住院老人不是婆婆而是自己的亲妈,发布摆拍视频是为了涨粉。12月16日,据媒体报道,因违反相关规定,该博主的社交平台账号被封禁。

12月17日晚,山东聊城公安局东昌府分局针对此事发布通报:近日,公安机关依法对网传"给住院婆婆吃泡面"的虚假视频信息开展调查。经查,林某某(女,40岁,网名"林姐肉夹馍")为吸引流量、博取关注,自行设计场景,编造虚假信息,让其母亲配合摆拍视频,并在网上进行传播,造成恶劣社会影响。林某某对其违法行为供认不讳。目前,公安机关已依法对林某某作出治安拘留5日的行政处罚,并对其造谣的网络账号采取永久关停措施。(摘编自《都市快报》)

# 销毁婚纱照成一门生意

你听过婚纱照销毁业务吗?今年,北京41岁的刘玮"盯"上了这一商机。刘玮家在北京,公司在河北廊坊。2022年12月,他和另外两位好友,有了开拓新业务的想法,一开始,将目标锁定在销毁个人闲置手机、相机、电脑硬盘等存储介质上。刘玮说,2023年3月,他们又突发奇想,将目光投向了更隐私更小众的婚纱照销毁上。

从3月开始,近9个月的时间里,他和团队已经销毁了近450套婚纱照。在最终成交的顾客中,女性占了约七成。"年龄24岁到40岁为主,以离婚的居多,基本上全国各地的客户都有。"刘玮说。

"我们是按重量收费,最便宜的套餐是59元,最贵的是219元,但这个最贵的套餐,我们会返还60元的快递费,最后算下来就是159元。"刘玮说,他计算过,平均客单价在130元左右,经过几个月的经营,基本能实现收支平衡,但尚未盈利,离真正意义上的挣钱,还有很远的距离。(摘编自《楚天都市报》)