

ID 25963

## Suche Unternehmensbeteiligung, Firmenbeteiligung **Pflege App**

Die Zukunft der digitalen Pflegeverwaltung  
Unternehmensidee

Wir haben eine innovative Web-App entwickelt zur Verwaltung und Ablage von Pflegedokumenten. Unser Ziel ist es, Pflegebedürftige, Angehörige und Fachkräfte durch eine effiziente, sichere und intuitive Lösung zu entlasten. Der besondere Mehrwert liegt in der Möglichkeit, Dokumente von Experten im Backoffice bearbeiten zu lassen. Dies garantiert stets aktuelle und rechtssichere Unterlagen, die jederzeit heruntergeladen und geteilt werden können.

Marktanalyse & Potenzial

Die Pflegebranche wächst rasant, angetrieben durch die demografische Entwicklung und steigende Anforderungen an das Gesundheitswesen. Gleichzeitig sind Pflegekräfte und Angehörige zunehmend mit Bürokratie überlastet. Der Bedarf an digitalen Lösungen zur Dokumentenverwaltung ist enorm, insbesondere durch die steigenden gesetzlichen Anforderungen und den Wunsch nach effizienteren Prozessen.

Zentrale Marktindikatoren

Wachsende Nachfrage: Die Zahl der Pflegebedürftigen steigt kontinuierlich. Allein in Deutschland gibt es über 5 Millionen Pflegebedürftige – eine riesige Zielgruppe.  
Digitalisierungslücke: Viele Pflegedienste arbeiten noch mit Papierakten oder verstreuten digitalen Lösungen. Eine zentrale Plattform bietet enorme Effizienzgewinne.  
Gesetzliche Rahmenbedingungen: Strenge Datenschutz- und Dokumentationspflichten erhöhen die Notwendigkeit für strukturierte und rechtssichere Lösungen.  
Wettbewerbsvorteile & Alleinstellungsmerkmale  
Unsere Web-App hebt sich durch folgende Faktoren vom Wettbewerb ab:

- ? Fachkundiger Backoffice-Support: Pflegebürokratie kann von Experten überprüft und bearbeitet werden.
- ? Benutzerfreundliche Ordnerstruktur & Zeitleiste: Klare Übersicht über alle Dokumente.
- ? Einfache & sichere Dokumententeilung: Pflegekräfte und Angehörige können nahtlos kooperieren.
- ? Erweiterbarkeit: Zukünftig können Coaching-Angebote zur Pflegekoordination integriert werden.

Geschäftsmodell & Monetarisierung

Um nachhaltige Einnahmen zu generieren, setzen wir auf ein Freemium- und Abonnementmodell:

- Grundversion (kostenfrei): Basisfunktionen für die Verwaltung von Dokumenten.
- Premium-Abonnement: Erweiterte Funktionen wie Backoffice-Unterstützung und zusätzliche Speicheroptionen.
- Professionelle Lösungen für Pflegedienste & Kliniken: Skalierbare Pakete zur Verwaltung mehrerer Patientenakten.
- Zusätzliche Einnahmequellen: Digitale Coaching-Dienste für Angehörige und Pflegekräfte.

## Markteintritt & Wachstumsstrategie

Unsere Go-to-Market-Strategie basiert auf einem mehrstufigen Ansatz:

Partnerschaften mit Pflegeeinrichtungen: Integration in bestehende Arbeitsabläufe.

Gezieltes Online-Marketing: Social-Media-Kampagnen & Content-Marketing zur Ansprache der Zielgruppe.

Mund-zu-Mund-Propaganda & Empfehlungsprogramme: Attraktive Anreize für bestehende Nutzer.

Kollaborationen mit Fachverbänden & Versicherungen: Zugang zu institutionellen Kunden. Investmentmöglichkeiten & Kapitalbedarf

Wir suchen Investoren, die gemeinsam mit uns die digitale Pflegeverwaltung revolutionieren wollen. Das Kapital wird gezielt in folgende Bereiche investiert:

???? Technologie & Entwicklung: Skalierbare Infrastruktur und Sicherheitsoptimierung.

???? Marketing & Vertrieb: Kundenakquise und Markenbildung.

???? Personal & Support: Aufbau des Backoffice-Teams und Expansion.

Die Skalierbarkeit unseres Modells ermöglicht eine nachhaltige Wertsteigerung mit hohem Return-on-Investment.

Warum jetzt investieren?

? Boomender Pflegemarkt – stetig steigende Nachfrage nach digitalen Lösungen.

? Innovative & skalierbare Technologie – einzigartiges Angebot mit hohem Mehrwert.

? Erfahrenes Team & klare Vision – starkes Fundament für den Markterfolg.

Jetzt Teil der Zukunft der Pflege werden – Kontaktieren Sie uns für weitere Details.

### Beteiligung

Region 46, Deutschland

Inserat in eigenem Namen

Weitere Informationen und Kontakt unter

[www.biz-trade.de/ma-25963.htm](http://www.biz-trade.de/ma-25963.htm)