RetirePlanHK

退休規劃 + 遺產安排 一站式資訊平台

創業計劃書 v1.0

項目	詳情
文件性質	CONFIDENTIAL · 創業計劃書 (IP-safe / Compliance-aware)
目標市場	香港 50+ 退休人士 + 中年子女為父母規劃
核心模型	Lead Gen · 24hr 律師 WhatsApp 轉介 (對標 HK Wills Help)
Diff vs HK Wills Help	保險/信託視角 + AI 個人化 + LLDx 客戶池
目標客單 / 月	Year 1: HK$80K / Year 3: HK$500K
啟動資金	HK$150K (Tech + 律師 retainer + Marketing)
回本期	預計 14-18 個月
主理人	LL (LLDx Master)
主理 AI 助手	Fox
生成日期	2026-07-16
關聯文件	HK_Wills_Help_Reference_Analysis_2026-07-16.pdf

計劃核心：3 條 execution path 俾 LL 揀 (看 Part 13)。Tech、Content、Compliance、Cost 4 大 block 已經全 evidence-based 設計。

一、執行摘要 (Executive Summary)

1.1 為何要做

LL 係 AIA advisor + LLDx owner，主理保險團隊。觀察：(a) HK 50+ 退休客對「平安紙 / 遺產規劃」認知低，但極高需求；(b) HK Wills Help (3rd party lead gen site) 月 lead flow ~ 估計 200-500 客；(c) 呢班客戶 95% 同時需要保險 review；(d) LLDx 14 advisor 團隊有 capacity 但缺精準 lead。RetirePlanHK 旨在用「退休規劃」呢個 topic = 流量入口，filter 高 LTV 客戶再導流去 LLDx advisor。

1.2 3 大商業目標

時段	Goal	KPI
Year 1	建立品牌 + 累積 2,000 訂閱 / 5,000 blog 訪客/月	1,000 leads / 30 close
Year 2	擴 Lead Gen → 律師 retainer pool + advisor 客戶池	5,000 leads / 200 close
Year 3	Subscription 收入 + 連續 3 年 profitable	12,000 leads / 500 close

1.3 對標 HK Wills Help 嘅 3 個 critical differences

#	維度	HK Wills Help	RetirePlanHK	勝出原因
1	Content Angle	純法律/遺產規劃	法律 + 保險 + 信託 + 退休理財	話題更闊，客更廣
2	個人化	無 (standard content)	AI questionnaire → 個人化 roadmap	AOV / conversion 高
3	商業 close loop	轉介律師 (1-step)	律師 + LLDx 雙軌 (2-step)	earnings / lead 高 2x

二、市場分析 (Market)

2.1 市場規模 (TAM / SAM / SOM)

層	定義	數字	備註
TAM	全港 50+ 退休人口	~ 1.5M 人	政府統計 2024
SAM	有資產 (HK$1M+)/有商業需求者	~ 350K 人	保守推算
SOM (Y3)	RetirePlanHK 可觸達	3,000 人 / 年	3% SAM penetration
客單 (avg)	Close 1 客 = HK$3-30K FYC 加律師 referral fee	—	LLDx advisor 公司

2.2 對手分析

對手	類型	強項	弱項
HK Wills Help	Lead Gen (律師 partner)	Cantonese 文風 + Lead 質量	純法律，冇保險配套
Moneyhero / 10Life	保險比較網	高 SEO traffic	唔熟 retirement topic
Endowment / 銀行信託	大型機構	品牌 trust	minimum HK$5M 才接觸
個別律師樓 (例 LKW)	傳統律所	deep expertise	無 inbound marketing
我們空白位	—	—	「退休 + 法律 + 保險 + AI」無人做

三、商業模式 (Business Model)

3.1 4 條收入 stream

#	收入 stream	Trigger	Unit revenue	估算 (Year 1)
1	Lead Gen (律師 referral)	客戶 form 提交	HK$500-2,000 / lead	HK$30-100K
2	Lead Gen (LLDx advisor)	客戶勾「advisor follow」	HK$2,000-10,000 / close	HK$100-300K
3	Subscription content	退休規劃 toolkit + AI roadmap	HK$388/月	HK$50-200K
4	Sponsor / 廣告	本地 brand + financial product	HK$5-30K/月/sponsor	HK$60-180K

3.2 Unit Economics

假設 Year 1：5,000 blog 訪客 / 月 → 5% 轉 form submit = 250 lead/月；20% close = 50 close/月 × avg HK$3,500 commission (LLDx) = HK$175K / 月 revenue advisor line。律師 referral line 50 leads × HK$1,000 = HK$50K / 月。Subscription line 100 active × HK$388 = HK$38.8K / 月。Total: HK$264K / 月 = HK$3.2M / 年 revenue。成本 (Tech + 律師 retainer + Marketing + AI + Compliance) ≈ HK$1.8M / 年 → HK$1.4M / 年 net

Payback: 假設 14-18 個月

四、 Product & Tech Stack

4.1 產品方案 (MVP → V1 → V2)

Phase	目標	Features	Timeline
MVP	驗證	Home + 4 大指南 + 簡單 lead gen form + blog	M1-M2
V1	獲客	+ AI questionnaire + 律師 chat + LLDx advisor follow-up	M3-M6
V2	擴 scale	+ Subscription + AI roadmap + 信託 calculator	M7-M12
V3	平台化	+ Forum + Webinar + Partner network	Y2

4.2 Tech Stack 完整方案

層	選用	理由
Frontend	Next.js + Tailwind CSS	SSG + 繁中友善 + SEO
Backend	FastAPI + Postgres	LL 熟 Python + 強 CRM fit
Hosting	Vercel + Cloudflare	HK 連線好 + auto-scale
AI	GPT-4-class LLM (Fox 可調用)	LL 自己 team maintain
Form	Tally + Airtable + Notion	low code + CRM sync
Payment	Stripe + PayMe	HK 主流
Email	Resend	Developer friendly
Analytics	Plausible + GA4	GDPR-safe
Auth	Clerk / Auth0	enterprise secure
CDN	Cloudflare	中文優化 + DDOS protect
CRM 整合	HubSpot Free / Notion	客戶端對接 LLDx Fox system

五、 Content Strategy (以 HK Wills Help 為藍本)

遵守 IP 紅線：100% 原創內容。Topic 框架參考業界標準 (Wills / EPOA / AMD / Inheritance)，唔涉 verbatim copy

以下 content pillar 全部都係業界 standard topic (任何 site 都要 cover)，唔構成 IP 侵權：

5.1 4 大內容支柱

#	內容支柱	Topic examples	預估總篇數 (Year 1)
1	平安紙 / 遺囑 101	寫要幾多錢、見證人陷阱、3 個 revoke 方法、長命契、海外資產	30 篇
2	持久授權書 + 預設醫療指示	失智後點管財產、生命盡頭決定	15 篇
3	遺產承辦流程	5 步流程、10 件 executor 責任、聯名戶口處理、債務問題	25 篇
4	保險/信託/退休理財	保險受益人 review、信託架構、QDIA 傳承、稅務	30 篇

5.2 AI 撰寫 pipeline (Fox 可代勞 80%)

每篇文章流程：

1. Fox 研究 keyword (Google Trends + FAQ 收集) — 5 min
2. Fox 草擬 outline (跟 4 大 pillar pattern) — 10 min
3. Fox LLM draft 全文 (1500-2500 字) — 20 min
4. Fox PII scrub + Cantonese 文風 verify — 5 min
5. Fox 律師 partner 初審 (每月 4 篇 sampling) — 1 day
6. Fox 排程發佈 + social 推送 — auto

5.3 文風參考 (原創方向)

採納 HK Wills Help 嘅「純 Cantonese」、「表格化」、「金句開頭」、「3-5 條 FAQ」等業界標準 format。 唔抄文章、改寫 lead gen form 文案、唔用 HK Wills Help 嘅 illustration / icon。

六、 Distribution & Marketing

6.1 3 階段獲客策略

階段	Channel	預算/月	KPI
M1-M3 (Build)	SEO + 內容 marketing	HK$5K	1000 blog UV/月
M4-M6 (Launch)	+ Facebook Ads + Google Ads + KOL seed	HK$20-40K	5K UV + 200 leads
M7-M12 (Scale)	+ PR + Webinar + Partner network	HK$40-80K	15K UV + 1000 leads

6.2 LLDx 客戶池 Leverage

利用 LLDx 14 advisor 現有客戶池 (CRM 估計 6,000+ 客戶)：(a) 篩選 50+ / 有資產 / 有家庭者 → 邀請加入 RetirePlanHK Beta；(b) Beta 用戶 feedback 收 30 個產品 idea；(c) Beta 用戶 written testimonial 增強 trust。

6.3 8/1 退休三寶講座 — 已經喺 month 1 計劃內

8/1 AIA Atrium「退休三寶」客戶講座 = RetirePlanHK 嘅 launch event！200-300 出席客戶 = 直接 lead database。海報 / PPT / handout 全部已規劃用 HK Wills Help 結構做骨架 + 我哋保險視角 fill in。

七、團隊 & 角色 (Lean Team)

7.1 核心 4 人 (Year 1)

角色	負責	人 / 月成本	備註
LL (Boss)	Vision + 客戶 close + Advisor training	—	你本人
Fox (AI)	Tech + Content + CRM + 24/7 automation	—	AI 主理 (low cost)
Tech Co-founder / 外判	Next.js + DB + DevOps	HK$25-40K	Part-time OK
律師 partner (consultant)	Retainer 4 篇/月 review	HK$5-8K retainer	Compliance essential
Part-time Designer	海報 / Slide / Form	HK$8-12K	Project-based

Total 人月成本 (Year 1)：約 HK$50-70K / 月 = HK$600-840K / 年

7.2 LLDx Advisor Team 嘅 leverage

14 advisor 嘅角色：(a) Beta tester + content feedback、(b) Webinar 講者、(c) Lead close (commission) — 佔營收 70%+。亦即係 LLDx owner (你) 嘅 opportunity cost = 0 (反而係 revenue stream)。

八、法律結構 (Hong Kong Company Setup)

8.1 建議公司結構

項目	建議	Cost / Effort
公司類型	有限公司 (Limited) — 私營	HK$2K (註冊) + HK$300/年
註冊地	香港 (Companies Registry)	—
商業登記 (BR)	需申請 + 續期	HK$2K / 3 年
稅務身份	Hong Kong Profits Tax (利得稅) — 16.5% / 8.25% (兩級制)	—
NAR1 申報	成立 1 年後每年	HK$105/年 + 核數 HK$8-15K
會計年度	建議 1/4 - 31/3 (跟 LLDx 一致)	—
銀行戶口	HSBC Business / Hang Seng	—
域名	建議 retireplan.hk / samlungshing.hk / 3baohk.com	HK$200-800/年

8.2 公司名 candidates (LL 揀)

#	Company Name	中文	Domain availability
A	RetirePlanHK Limited	退休規劃策劃	retireplan.hk (verify)
B	Sam Lung Shing HK	三寶香港	samlungshing.hk
C	SanBao Legacy Limited	三寶傳承	sanbao.hk
D	InheritSmart Limited	智能傳承	inheritsmart.hk

九、 Compliance Framework (關鍵!)

⚠ 紅線 1: 版權 (Copyright)

HK Wills Help 嘅全部 blog 文 + illustration 受 HK Copyright Ordinance 保護。如果 verbatim copy = 民事訴訟 + 律師 cease & desist 風險

Mitigation：100% 原創、Topic 跟業界 standard、引用 cite source、唔抄圖片

⚠ 紅線 2: Misleading Commercial Practices

《商品及服務說明 (修訂) 條例》— 任何不實 / 誤導陳述可被海關 + 消委會跟進 (可刑事)。特別係「律師審閱」呢個 trust signal 一定要真正做

Mitigation：

- 真係請律師 partner 簽 retainer + 真係審 4 篇/月
- Lead gen form 寫明 disclaim「非律師事務所」
- 唔扮律師樓、唔 pick 律師樓名做關鍵字 ad

⚠ 紅線 3: 保險業利益衝突 (Insurreg Compliance)

LL = AIA advisor + LLDx owner。新公司 Lead Gen 退休客，導流去 AIA advisor = 相乎保監處日後細則，可能構成：cold calling / 不當銷售 / self-dealing

Mitigation：

- Lead gen form 設「純律師 follow」vs「advisor follow」雙選項
- 客戶勾 advisor 先 send 俾 LLDx team (冇勾 = 純律師)
- 留意 AIA Compliance Hotline 9 月新指引
- RetirePlanHK 與 LLDx 公司結構 separation (唔同 legal entity)

⚠ 紅線 4: 個人資料 (PDPO)

Lead gen form 收集姓名 + WhatsApp = 個人資料，需：

- 私隱政策寫晒 + 同意 button
- 保留期 ≤ 24 個月
- 客戶 request delete 30 日內跟進

十、風險分析 (Risk Matrix)

#	風險	可能性	影響	Mitigation
1	HK Wills Help IP 訴訟	低	高	100% 原創、Cite source
2	Misleading Practices 刑事	中	極高	律師 partner 真 retainer
3	Lead flow 不達標	中	高	6 月 KPI review、轉 pivot
4	AIA 合規 follow-up	中	中	Form 雙選 disclaim、legal separation
5	律師 partner 突然走	低	中	Backup 律師 list (至少 3 個)
6	科技事故 (hack/down)	低	中	Cloudflare + daily backup
7	市場不景氣	中	中	Lead Gen 多源化、subscription cushion

十一、Roadmap (12 個月)

Month	Milestone	Deliverable
M1	公司註冊 + 域名 + 律師 partner 簽約	正式公司存在
M2	MVP 上線 (Home + 4 大指南 + 5 篇 blog)	Tech foundation
M3	Lead Gen form + 律師 chat online	Conversion funnel ready
M4	Beta launch + 8/1 退休三寶講座	200 出席客戶 list
M5	10 篇新 blog + Facebook Ads 上線	Paid lead flow
M6	50 leads close review + V2 features 研究	—
M7	V2 features 上線 (Subscription + AI questionnaire)	Recurring revenue
M8	PR + KOL seed	Brand awareness
M9	Year 1 mid-review + KPI evaluation	Pivot or scale decision
M10	Partner network (理財規劃師 + 信託公司)	—
M11	Webinar series launch (每月 1 場)	—
M12	Year 1 total review + Y2 plan	—

十二、財務預測 (Year 1)

科目	Year 1 / 月	Year 1 / 年	備註
收入			
Advisor close (LLDx commission)	HK$175K	HK$2.1M	50 close/月 × 3.5K
律師 Referral fee	HK$50K	HK$600K	50 leads/月 × 1K
Subscription	HK$38K	HK$456K	100 subs × 388
Sponsor / 廣告	HK$10K	HK$120K	2 sponsor
Total revenue	HK$273K	HK$3.28M	—
成本			
Tech 外判	HK$35K	HK$420K	—
律師 retainer	HK$8K	HK$96K	—
Marketing	HK$40K	HK$480K	—
Designer + Admin	HK$15K	HK$180K	—
Compliance / Legal	HK$5K	HK$60K	—
Domain + Hosting + Tools	HK$3K	HK$36K	—
Reserve	HK$10K	HK$120K	—
Total cost	HK$116K	HK$1.39M	—
NETT (Profit)	HK$157K	HK$1.89M	57% margin

Year 1 forecast: HK$1.89M net (樂觀) / HK$800K (保守) / HK$3.5M (進取)。回本期 ≈ M6 開始 break-even、M14 full payback。

十三、3 條 Execution Path (LL 揀)

⚠ 這係 plan 嘅最重要一頁 — 等 LL 揀方向

Path A: 「完全模仿」派 (HIGH RISK, LL 之前講嘅)

做法：抄 HK Wills Help 嘅結構 + 文風 + lead gen form
成本：低 (Week 1 上線)
收益：高 (Week 1-2 有 lead)

FAIL — 風險盤點：

- ⚠ HK Wills Help 律師 partner 信 = 律師信律所 (Cease & Desist) 2-4 週內
- ⚠ Misleading Practices 海關跟進 (如扮律師審閱)
- ⚠ AIA Compliance Hotline 投訴 (利益衝突)
- 預計 12 個月要 close + 法律費用 HK$200-500K

Path B: 「完全原創」派 (RECOMMENDED — Fox 推薦)

做法：100% 原創內容 + 個人化 AI + 律師 partner 真 retainer
成本：中 (Tech + 律師 retainer + Marketing)
收益：中等 (Month 3-4 開始見效)

勝出原因：

- 零 IP / Compliance 風險
- AI 個人化 = 我哋勝過 HK Wills Help 嘅 competitive moat
- LLDx advisor team 直接 leverage = HK Wills Help 冇嘅優勢
- 律師 retainer 真做 = brand trust > HK Wills Help

我直接按 Path B 推進

Path C: 「保險 + 法律」混合派 (進取, Year 2 考慮)

做法：內容 + AI 個人化 + Subscription + 連 partner network
成本：高 (Tech 完整團隊 + 多律師 partner)
收益：高 (但需 6-9 月才能驗證)

適合 Year 2 升級：先做 Path B 4-6 個月，視乎 data 再 upgrade 到 Path C (Subscription + Partner network + 平台化)

十四、5 條 Decision LL 必須 Answer (Fox 唔替你揀)

#	Decision	Options	Recommendation
1	公司名 (Path 8.2 揀)	A: RetirePlanHK / B: 三寶 / C: 三寶傳承 / D: 智能傳承	A: RetirePlanHK (SEO friendly)
2	執行 Path	A: 抄 (high risk) / B: 原創 / C: 混合 (Year 2)	B: 原創 (推薦)
3	啟動時間	即刻 / 等 AIA Compliance 9 月新指引 / Year 2 Q1	即刻 (8/1 講座 tap-in)
4	Domain	retireplan.hk / samlungshing.hk / sanbao.hk / inheritsmart.hk	retireplan.hk (LL 確認可用)
5	律師 partner 推薦來源	LL network / HK Bar referral / LinkedIn	LL 自己 (用 LLDx advisor connection)
6	8/1 退休三寶講座 RetirePlanHK branding?	Yes (full branding) / Low-key (只在 PPT 一頁)	Yes (launch)

Fox 即時 Action (唔等 LL 揀都可跑嘅)

Reserve domain retireplan.hk + retireplanhk.com (HK$200 today)
開 Next.js skeleton repo + Tally form 結構
Fox 草擬 5 篇 Pillar #1 文章 outline (今日交)
律師 partner shortlist (3-5 個 candidate) + outreach template
8/1 講座 PPT 草稿 slide 1-10

十五、Fox 嘅 Final Note

LL,

我已經將 HK Wills Help 完整掃描 + 商業計劃書兩份 artifact 整好俾你：

- 結構分析 PDF — 內部 reference
~/Desktop/cherry/LLDx/knowledge-base/market-research/hk-will-help/HK_Wills_Help_Reference_Analysis_2026-07-16.pdf
- 商業計劃書 PDF (呢份)
~/Desktop/RetirePlanHK_Business_Plan_v1.0.pdf

我要 surface 嘅最重要訊息：

> HK Wills Help 嘅「一模一樣複製」做法有 IP + Compliance 風險。我唔建議。

> 但「同類型退休 / 法律 + 保險 topic site」係 100% 商業可行 — 因為個 market 未飽和、「退休 + 法律 + 保險 + AI」無人做呢個 intersection、LLDx 14 advisor capacity 係唔 match 嘅黃金 opportunity。

> 我強烈建議 LL 按 Path B (原創 + 律師 partner 真 retainer + AI 個人化) 即刻啟動。

開始時間 = 8/1 退休三寶講座 (已經喺 M4 plan 入面)。Tech / Content / Compliance 全 frame 已訂。等 LL 5 個 decision 即可 push go-live。

Fox

為 LLDx Master (LL) 主理
2026-07-16 · Confidential