

# 最新医学创新创业计划书(汇总5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 医学创新创业计划书篇一

- 4、将要购置的生产设备
- 5、生产工艺流程
- 6、生产产品的经济分析及生产过程

### 四、市场营销

\*目标市场，应解决以下问题：

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

\*行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？
- 2、现在发展动态如何？

- 3、该行业的总销售额有多少?总收入是多少?发展趋势怎样?
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何?
- 5、政府是如何影响该行业的?
- 6、是什么因素决定它的发展?
- 7、竞争的本质是什么?你采取什么样的战略?
- 8、进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?

\*竞争分析，要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手?
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略?
- 3、可能出现什么样的新发展?
- 5、你的策略是什么?
- 6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?
- 7、你能否承受、竞争所带来的压力?
- 8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

\*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

- 1、营销机构和营销队伍
- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设
- 3、广告策略和促销策略

4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

## 五、管理团队

\*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神

\*列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

\*企业共有多少全职员工(填数字)

\*企业共有多少兼职员工(填数字)

\*尚未有合适人选的关键职位?

\*管理团队优势与不足之处?

\*人才战略与激励制度?

\*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

## 六、财务预测

\*财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

(1) 预计的风险投资数额

(2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排

(3) 获取风险投资的抵押、担保条件

(4) 投资收益和再投资的安排

(5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排

(6) 投资资金的收支安排及财务报告编制

(7) 投资者介入公司经营管理的程度

### 3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

\*完成研发所需投入？

\*达到盈亏平衡所需投入？

\*达到盈亏平衡的时间？

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。(略)

### 七、资本结构

\*请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)

### 八、投资者退出方式

\*股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

\*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

## 九、风险分析

\*企业面临的风险及对策

## 十、其它说明

\*您认为企业成功的关键因素是什么？

\*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

\*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

\*媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。

\*创业计划书内容真实性承诺。

## 医学创新创业计划书篇二

素衣营养保健健康管理是一家销售与服务的企业，以倡导身心健康生活方式，提供全面健康管理为主。以全新健康管理理念，资身的专家团队和真诚奉献精神，为会员和用户提供最专业的健康服务。

健康管理面对的消费人群：亚健康人群和疾病患者，白领及中，高档收入人群及老干部为主要群体。以“一对一”纯私密的个人建立健康管理档案，标准的健康体检，资身专家咨询，资身专家上门诊疗，制定个性化的健康方案（包括饮食

养生，运动养生，方药养生，心理养生），健康资讯，健康讲座，社交联谊等全方位的健康管理服务。提供膳食分析，营养评价，营养配餐系统以及居民饮食指导并针对不同需要配送各类健康食品。致力与研发和推广新型健康检测方法，系列天然健康品及其他中华养生干预方法，为提升民众健康水平和生活质量作出贡献，目前仅需投资20万，赢利空间百分之40%—70%之间波动。

企业和项目地点：城市及周边地区

产品及服务：经营城市面上所拥有的健康食品系列，主要以营养保健和中医药保健为主。以倡导身心健康生活方式，提供全面健康管理为主。以全新健康管理理念，资身的专家团队和真诚奉献精神，为会员和用户提供最专业的健康服务。针对亚健康人群和慢性病人群，以“药食同源，系统养生”理论为指导，致力与研法和推广新型健康检测方法，系列天然健康品及其他中华养生干预方法，为提升全民健康水平和生活质量作出贡献。

创业企业的宗旨：振兴中华传统医药，弘扬中华传统文化。

市场优势：本公司通过系统综合管理，包括健康检测和健康干预两大方面，将人体保持在心理和生理俱佳状态，从而真正达到世界卫生组织关于健康的标准。在健康干预方面，本公司集合拉“营养食品及中医药保健食品，现代营养，饮食，心理，运动，艺术，环境，季节”等多种手段，有机融合拉现在营养学的健康指导理论，通过两大体系优势互补和完美结合，推动人类身心健康年提升的一次新跃进。

发展计划：

- 1、建立健康俱乐部：为要员，商界精英提供以“一对一”纯私密的个人建立健康管理档案，标准的健康体检，资深专家咨询，资深专家上门诊疗，制定个性化的健康方案（包括饮

食养生，运动养生，方药养生，心理养生），健康资讯，健康讲座，社交联谊等全方位的健康管理服务。提供膳食分析，营养评价，营养配餐系统以及居民饮食指导并针对不同需要配送各类健康食品。

2、建立中华养生俱乐部：由资深专家组成，以会员制度形式包括建立个人健康档案，专家健康咨询，制定个性化综合健康提升方案，健康讲座，产品特惠，健康资讯和社交服务等多元化优质健康管理服务。

3、建立中华养生坊：打造全国连锁招募工作，普及科学养生方法，推广健康管理模式，铸造社区服务品牌，为更多的社会家庭提供优质健康管理服务。

1、市场定位和市场规模：公司主要以亚健康 and 慢性病人为主。提供标准的健康体检，资深专家咨询，资深专家上门诊疗，制定个性化的健康方案（包括饮食养生，运动养生，方药养生，心理养生），健康资讯，健康讲座，社交联谊等全方位的健康管理服务。提供膳食分析，营养评价，营养配餐系统以及居民饮食指导并针对不同需要配送各类健康食品。会员费用在（600—10800元不等），享受的待遇不同。

2、目标市场：我们主要针对亚健康人群和慢性病人，中国亚健康人群占人口的95%以上；其次针对要员，老干部退休群体，经济收入高，有保健健康意识；再次针对学生（高考生）及孕妇进行食疗强化。

3、产品消费群体，消费市场，消费习惯，主要因素分析。

产品消费群体主要是慢性病人，主要分布在中老年人群中，市场消费额平均每年在4000—10000元之间。普遍已保健食品为主，主要是身体某一部分发生感染，或损伤，想治疗或加强抵抗能力，从而达到健康的目的。

4、目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段。

市场成熟，深入人心。产品排名：大连市场前三位。本产品在大连市场经营非常好，购买量从06年开始月销售最高达300万元。最底80万。市场经营广，信誉好，并出口多国家。

5、市场趋势预测和市场机会。

投入的产品随市场变化而变化，现在主要以海参和中医药为主打，此两款产品在市场前景广，销售量大。如果投入利润空间很大，最低30%—50%小的成手销售。如果以公司名义加盟，利润点会更大。整个市场操作的领导关系都非常融洽。渠道可放心。

5、竞争对手分析：

一般来说对手都是单一化模式，都只有一到三种产品，销售在广也受局限。

购买率也不是特别的高，走的趋势是超市自赢。以上企业至于管理更是不到位，走入下坡，比较散，员工流动比较大。而中医药产品在连很少，管理模式正在摸索，还没进入正轨，我以加盟此公司，产品比较好，有待开发。（以上公司都没有饮食调理）

1、概述营销计划（区域，方式，渠道，预估目标，份额）

准备在保健品聚集地开展前期工作，这里汇集大连所有保健食品的百分之七十的经营点。前期以检测和健康讲座为主，会员客户跟踪建立健康档案（四季养生）。以社区定点，检测，宣传，专家咨询。预计产品销售额应该在（淡季每月6万=净2万，旺季每月10万=净三万）。

2、销售政策的指定（以往/现在/计划）



以往搜集客户资源，陌拜或扫楼两种方式；现在以团体检测，干预，养生一系列的健康服务为主流线；计划：每月定点联系老干部局和中高档社区两到三个进行体检，陶瓷球阀，干预，评估。并针对亚健康人群实行会员跟踪制度（包括饮食养生，运动养生，方药养生，心理养生等）。

### 3、销售渠道、方式、行销环节和售后服务

产品来自市场上的多家保健食品公司提供，以区代理形式进帐，多元化销售渠道：健康讲座，茶话会，健康检测，餐饮，旅游等模式。售后由医学中医及内科专家，营养专家，心理专家组成，提供身心灵的健康服务理念；会员配比跟踪“一对一”理念建立完整健康档案，每位客户15天一电话跟踪，塑料封条，三个月一次健康体检，在服用产品和服务的同时并根据个人饮食爱好及身体状况配比出营养饮食套系。回绝对不能意存贪念或据为己有，一经发现将以纪律处分。

10携物出店：员工进出店时，除预先经有关部门主管发证明文件核准外，不得携带任何店财物离店，若有犯罪着作盗窃行为处理。

11防火和火警：员工必须严格遵守公司颁布的防火告示，注意防火安全。如遇上火警，应保持镇定，传呼同事协助及通知上级报警，关闭现场电源及煤气阀门，并迅速协助客人撤离火警现场。

### 5、风险分析及应对方法

如果出现资金短缺，会象朋友求援或找志同道合的人入股。（有几个开公司的朋友），；如果发现产品质量问题，立即停止销售，返回产品公司，以纠正质量把关，或重新选择新的项目。

第六部分：成长与发展。

成长与发展：下一步要怎么样，三年后如何等。

素衣营养保健健康管理，是集产品和健康养生为一体化的企业，将前景广泛，现在人生活水平的提高，都非常注重个人身心健康和饮食健康，我们针对营养学刚刚起步的优势，大力提倡食补工程。尤其推出高考前饮食调理和上门服务。这一快将打造有使一来的第一家全方位的综合管理服务企业。

具备六大优势：

- 1、超强全方位的保健食品代理
- 2、立足企业发展，培养，人性化管理模式
- 3、“药食同源”养生理论
- 4、精选优质产品，服务万家

5□gmp药品工艺制造

6、全面健康管理，

要建立庞大的专家组，努力将我们的优质产品突破300款，提供更加多元化的全面选择；在未来的三年后，我们要建立和社会团体的合作，并把我们的企业分支机构和服务扩展两个以上城市；在未来的三年后，在强大的市场企业和教育培训支持下，我们会有一支凝聚的庞大而高效的营销团队，和专业完善的“一对一”顾客服务体系，将我们优质的产品为数万家的家庭带来健康和快乐，并开创一个崭新的营销时代。

在不断的创新和努力，我们还在传播我们的理想和精神信念。

（一）独立学院管理层的创业教育意识不强

尽管教育部已经明确要求全国所有高校要大力开展创新创业教育，并下了专门的指导性文件，但从湖南省的实际情况看来，独立学院并不是各省就业工作“一把手工程”的督查对象，更谈不上上级部门会对其创业教育工作进行督查，导致其创业教育并不被其管理层重视。大部分独立学院管理层认为“创业教育只需作为大学毕业生就业指导的一项内容就可以了”，这种落后的思想导致医科独立学院的创业教育仅停留在必要性和形势分析上面，内容过窄，起不到应有的效果。另外，许多独立学院管理者只顾眼前利益，认为创业教育时间、精力、经费投入大、短期收效不明显，不愿意将其纳入正常的教学计划，结果忽视了学生个性的发展和创造力的培养，影响了学生创新创业素质的全面发展。

## （二）医学生自身创业认知上出现偏差

总体而言，很多医科独立学院学生具有创业者的基本素养要求。首先，很多独立学院学生家庭经济条件好，社会关系也不错，能为其创业提供一定程度的资金支持和社会资本支持；其次，综合能力较强。由于其家庭一般具备良好的经济基础，很多独立学院学生从小便得到了良好的综合能力训练，性格比较张扬，爱好比较广泛，思维比较活跃，对新鲜事物的好奇心也较强，同时也敢于担当，其在校学习期间表现出来的人际沟通能力、组织管理能力等甚至比一般的一本学生还要高。但由于独立学院创业教育比较落后，使得当前大部分医学生自身对创业缺乏正确的认知。一方面认识不到创新创业能力的提升对于其今后事业发展的重要性，在其前概念中始终认为创业只是无奈之举，或者是毕业之后才该考虑的事情，而抓住机会努力学习，获得毕业证和学位证，将来做个福利好、待遇好的医生是他们的最终目标。另一方面，很多医学生认为创业仅是针对名牌高校中学习成绩优秀的学生而言的，而他们作为独立学院的医学生，成绩比别人差，在当前大学生创业成功率非常之低的实际情况下，今后要想成功创业则比登天还难。

### （三）创业教育与专业教育脱节

由于独立学院建校的时间还不长，实力还不雄厚，底蕴还不深，人才培养模式还处在不断探索之中，导致其创业教育不能很好地融入到自身的人才培养体系中，与学科专业教育脱节严重。事实表明，独立学院开展创业教育的主要途径是《大学生就业与创业指导》这门课程的课堂教学，而在这门课程的教学过程中，教师往往只注重就业指导，基本上忽视了创业指导这个内容，同时，也基本上没有通过开设相关的素质课程和举办相应创业专家讲座等途径来培养学生的创新创业能力。一般说来，学生的创造性、创新创业能力是难以通过基本的知识的讲解而提高的，它必须经过现代创业文化精神的熏陶和专业知识的教化才能生成。因此，当前医科独立学院这种和专业教育脱节的做法无疑导致其创业教育只能孤立地进行，使学生失去自身专业优势的有利依靠。

### （四）师资队伍匮乏

师资队伍是决定创业教育成败的关键，他们不仅要教给学生必备的创业知识，而且更重要的是要通过体验式、探究式的教学，并加以广泛开展实践教育活动，来激发学生创业的激情，调动学生创业的潜能，培育学生的创业精神，提高学生的创业能力。但实际上目前高校创业教育的教师基本上从大学生就业指导课程教师中产生，多数是由学院的辅导员老师或者副书记担任，绝大多数缺乏创业经历，加之又难以得到相关培训，导致其创业教育的理论水平不高，实践经验也相当缺乏，难以担当重任。

#### （一）增强创业教育意识

心理学认为，意识具有能动性和调节作用，可见，创业教育意识的增强对于高校创业教育的顺利开展具有重要的作用。因此，医科独立学院要为社会培养更多高素质的创新创业型医学人才，更好地为国家医疗卫生事业服务，就应该顺应历

史潮流，响应国家号召，大力增强创业教育意识。首先要打破医科独立学院不需要进行创业教育的陈旧观念，自觉增强创新创业教育意识；第二，要清醒地认识到医科独立学院不再仅仅是培养未来职业医生的场所，而是主动培养创新创业人才的强大“助推器”；第三，要深入学习和贯彻十八大和十八届四中全会精神，在其引领下进一步增强创业教育意识。

## （二）明确创业教育定位

培养一批具有创新创业能力的高素质人才是医科独立学院创业教育应明确的基本定位。为此，医学独立学院必须依据自身现有的条件，从实际出发，高度重视和积极开展创业教育，尽可能地满足国家和社会经济发展中对医学创新创业型人才培养的需要。但由于人力、物力、财力和信息等资源有限，医科独立学院创业教育要想“全面出击”、“遍地开花”是非常困难的，而找准切入点，突出重点，突破难点，打造创业教育特色，形成创业教育优势对于医科独立学院脚踏实地开展创业教育工作具有重要的理论价值与现实意义。具体的讲，与其他高校一样，医科独立学院创业教育的科学定位也需要考虑以下三个要素：自身开展创业教育的综合条件；医疗卫生事业发展对医学创新创业型人才的现实需求；医疗卫生事业未来的发展方向和趋势。

## （三）加强创业教育师资队伍建设

高校创业教育师资队伍建设目前至少面临四大问题：一是绝大多数老师缺乏相关创业理论基础和实践经验，唯恐“教不好”而不敢尝试创业基础课程教学工作；二是创业教育是一门全新的课程，绝大多数老师觉得备课艰难而不愿上这门课程；三是目前创业指导师培训机会过少，每年也就是寥寥数个国家级培训班，但四五千以上的学费褪去了高校选送老师参加培训的热情；四是目前高校严重缺乏创业教育实践平台，学生难以得到创业的实岗锻炼。为此，医科独立学院应采取如下策略来加强创业教师队伍建设：首先，要制定“鼓励”

政策，提高上课教师的积极性，让更多的教师自觉加入到创业教育这个队伍来；其次，要加大投入，选送一批优秀的教师去参加各种创业教育培训，提升教师的创业教育教学能力；再次，要大力打造创业实践教学平台，使学生能有更多的实践机会，提出学生的创业实践能力。

#### （四）建构科学的创业教育课程体系

医科独立学院作为一种新兴的办学模式，对医科独立学院大学生这个特殊群体的创业教育课程体系所进行的研究尚处于最初的摸索阶段，有关创业课程设置的原理、理念、目标、内容、体系及运行机制还未深入探讨，难以满足当前紧迫的现实需求。就目前说来，我国独立学院基本上没有或者很少开设创业基础课程，更谈不上建立创业教育课程体系，这显然无法达到国家教育部对高校开展创业教育的基本要求。而要改变这种滞后现象，首先，必须要进一步加强相关课程的有机整合和整体优化，将创新、创造、创业教育贯穿在整个大学阶段的专业课程教学之中。其次，还要逐步摆脱过往只注重就业指导课程教学的思想观念。应单独开设创业基础课程，通过该课程，系统介绍创业基本理论、知识、技能，强化创业成功或失败案例教学等，从而为培养大学生创新创业能力奠定坚实的理论与实践基础。第三，还要适当加强与创业相关的人文素质课程建设，提升大学生的创业素养，使大学生能从其所专业的视角来正确理清自身创业的大方向，减少其创业的盲目性，提升其创业的针对性和成功率。第四，要打造一流的创业实践教学平台。实践教学平台的建设关乎人才培养目标的实现，是提高大学生实践技能和技术水平以及解决实际问题的关键。为此，高校应有目的、有计划地加大投入，建立和完善高校与政府合作、与行业协会合作、与企业合作等创业实践教学平台，组织学生参加社会实践活动，引导广大学生积极参与政府、高校和企事业单位开展的科研创新项目，使学生不仅可以从第一课堂的教学活动中学到知识，还能从第二课堂的教学活动中提升自身的创造性思维和创造力，最大程度地激发大学生的创新创业热情。

## 医学创新创业计划书篇三

随着移动互联网、云计算、大数据等技术的应用与发展，互联网再次成为社会和业界关注的热点，与以往不同的是，此次关注的重点是“互联网+传统行业”，而“互联网+医疗”成为其中关注和投资的重点。

云医疗、移动健康、大数据相关技术的发展，带动了各种基于移动互联网的医疗健康app的应用和发展，加之可穿戴医疗健康监测设备的推广使用、云医院的建立，为未来医疗健康服务提供了更为便捷、高效的服务手段，也为医疗服务业升级和转型提供了技术保障。然而，此轮“互联网+医疗”概念热与投资热并未深入到医疗机构的核心业务—诊疗服务，而是徘徊在诊疗服务的外围，典型如网上挂号、网上医疗服务咨询、网上药店等。

现行医疗服务模式存在的弊端是显而易见的，由于诊疗技术、设施、设备的限制，医患双方的诊疗、就医行为大多局限于医疗机构内部，造成了医患双方的不便，而“互联网+医疗”的服务模式能够有效地破解这一难题，极大地改善医疗服务的提供模式和患者接受医疗健康服务的模式。通过互联网和“医疗专业云”，可以有效拓展并延伸医疗机构的服务能力，如患者网上就医、居家监护、就近抽血、集中检验、远程提供诊疗建议、远程手术及手术指导、个性化健康管理等，从根本上变革现有的医疗服务模式。而随着技术的进步，医学影像电子化，诊疗设备的微型化、可穿戴，以及交互式高清视频都为“互联网+医疗”模式扫清了技术障碍。

“互联网+医疗”应用为民众带来的就医便捷以及为医务人员和医疗机构提供的服务能力拓展是推动现行医疗服务模式升级、转型的动力，但是其中所含的阻碍也是极大的，借用一句俗语来形容“互联网+医疗”模式的未来发展，“前途是光明的，道路是曲折的。”民众的需求、移动互联网以及技术的发展为医疗服务行业带来了变革的机遇，但如何实现依然

有赖于政府、业界和社会各方的努力、探索和创新。

所以面对这样的现状，我们团队致力于开发一款基于“互联网+医疗”模式的医疗服务型app应用，重点解决人们在看病过程以及日常生活中身体健康方面所遇到的问题。

## 2. 项目背景

健康是人类永恒的追求，而随着互联网时代的到来，互联网医院也如雨后春笋般快速成长，从国家确定发展“互联网+医疗健康”措施以来，“互联网+医疗健康”已连续三年出现在政府工作报告之中。

面对国家对互联网医疗行业的支持与号召，以及社会公众的需求，以满足互联网用户远程诊疗需求、单病种人群全病程管理需求为导向，在轻松集团聚焦公众健康保障领域战略下，积极构建医联体业务联动的新型互联网医院，聚焦单病种领域，成功打造为拥有国内专业单病种服务中心的特色互联网医院。在新政策的利好下，朵尔互联网医院必将会有进一步的发展。

## 3. 项目内容

项目说明，此app内所含功能重点分为以下x大模块，分别为以下各功能具体详细的说明。

### 3.1 常见症状，药品的分析

此功能定义为一项搜索功能，即用户打开app后可以直接在搜索栏输入自己的症状，系统会根据患者所输入的症状在此app自带的病理库中搜索多条与之相近的症状，供患者根据自身具体症状来进行选择，同时，在症状的后面便是解决此病的多种详细的用药，用量，周期，价格，供用户根据自身实际情况做出最合适的选择。



此功能还具备日常生活中最常见的病情的一个列表，用户直接在此列表中输入首字母即可方便快捷的查询此病所包含的症状和解决方案。同时，此项功能还包含了药品大全，即汇集所有药物于此功能内，用户可直接查询某种药物的主要针对症状，用法用量，不良反应，用药禁忌以及药品价格。

### 3.2 医院信息查询

此功能首先要开启定位，将用户定位到所在的城市，定位之后，在下拉列表中可以查看用户自己所在城市的所有的医院，药店的具体信息，可以根据距离远近，等级高低以及好评度来排序查看。

对于药店app中提供了药店各药师的介绍，各个药店所擅长解决的症状，以及各药店的联系方式。

对于医院app中详细介绍了各大医院的基本信息，包括每个医院所含科室，每个科室所含医生的介绍，还有各个医院比较著名的科室或者医生的详细介绍。

在此功能下，对于已经登录的用户，可以在下方对该医院或者药店进行评价，供其他用户参考与选择。

### 3.3 在线求医

第三项功能，我们的app提供的是一项在线咨询的服务，用户可以选择自己想要咨询的某个医院的某个科室的某位医生，如果用户没有明确的选择，也可以直接输入科室，系统会自动推荐符合条件的医生给用户。

在此项功能中，用户可使用多种方式于医生进行沟通，包括图文沟通，语音通话，视频通话等。

在我们的app中注册的医生必须是具有行医资格证的已经注册

的执业医师，他们均为各大医院的在职医师，因而我们所提供的这项在线咨询的业务并非是一项免费的咨询业务，我们会根据各位医师的等级，各位医师的受欢迎程度以及用户与医师之间的沟通方式而制定不同的收费细则，这样在给用户提供方便的同时也会保障执业医师的利益。

在此功能下，我们为用户提供了反馈功能，即用户在与各位医师沟通的过程中app会将沟通的图文、语音或者视频全部保存下来，以避免产生医患纠纷所带来的不必要的麻烦。

同时，此项功能还提供了一个在线预约的功能，即用户可以提前预约各大医院的医生，在约定好的时间直接进行诊断，省去了挂号的麻烦。

### 3.4 电子病历

电子病历是我们的app所着手的一项特色的功能，针对使用我们app的用户，用户的每一项就诊记录，包含具体症状和解决方法都会存在电子档案中，方便用户日后调用以及在日后的就诊过程中给医生提供一份可靠的参考。

电子档案中还将记录用户每一次的体检状况，可根据多次体检状况进行一个统计，形成走势图，再由执业医师进行分析，总结其中的不正常的指标，并即时给出解决方案，使用户各项数值尽快恢复平稳。

电子病历中还将记录用户对于各种药物是否有不良反应，为医生用药提供参考，同时，还将记录用户的过敏反应，防止误用药物而产生的医疗事故。

我们还计划将电子病历中的数据与居民身份证相连接，做到在各个医院或者体检中心使用身份证便可读取自己的电子病历，方便快捷，可随时调用。

此外，我们计划将app与各大医疗设备企业相结合，使患者通过医疗设备所进行的检验实时传输到手机上，并存入电子病历。

#### 4. 创业管理团队

##### 4.1 团队介绍

团队名称：大医有大爱

团队口号：我们的努力，只为大家健康！

安某某：现处19级软件1班。为人负责，乐于助人。团队负责人，主要负责团队整体工作。

邹某某：现处制药工程1班，为人勤恳，工作认真。交涉负责人，负责支付平台的交涉工作。

熊某某：现处生物技术2班文艺文员一职，为人乐观，思维敏捷。技术资源负责人，负责研发技术人员工作。

杜某某：现处制药工程2班，活泼开朗，善于沟通、交流。销售负责人，负责外联等工作。

4.2 组织分工组员及分工：陈某某：团队负责人，主要负责团队整体工作。叶某某：交涉负责人，负责支付平台的交涉工作。顾某某：技术资源负责人，负责研发技术人员工作。蔡兴国：销售负责人，负责外联等工作。

4.3 创业顾问主要投资人：职工持股情况：境内非国有法人持股比例10%职工持股比例70%（每人按实际情况占比8%~12%）境内自然人持股比例20%（以众筹的形式向投资人发放）

# 医学创新创业计划书篇四

## 一、摘要

素衣营养保健健康管理是一家销售与服务的企业，以倡导身心健康生活方式，提供全面健康管理为主。以全新健康管理理念，资身的专家团队和真诚奉献精神，为会员和用户提供最专业的健康服务。

健康管理面对的消费人群：亚健康人群和疾病患者，白领及中，高档收入人群及老干部为主要群体。以“一对一”纯私密的个人建立健康管理档案，标准的健康体检，资深专家咨询，资深专家上门诊疗，制定个性化的健康方案(包括饮食养生，运动养生，方药养生，心理养生)，健康资讯，健康讲座，社交联谊等全方位的健康管理服务。提供膳食分析，营养评价，营养配餐系统以及居民饮食指导并针对不同需要配送各类健康食品。致力与研发和推广新型健康检测方法，系列天然健康品及其他中华养生干预方法，为提升民众健康水平和生活质量作出贡献，目前仅需投资20万，赢利空间百分之40%-70%之间波动。

## 二、项目介绍

企业和项目地点：城市及周边地区

产品及服务：经营城市面上所拥有的健康食品系列，主要以营养保健和中医药保健为主。以倡导身心健康生活方式，提供全面健康管理为主。以全新健康管理理念，资身的专家团队和真诚奉献精神，为会员和用户提供最专业的健康服务。针对亚健康人群和慢性病人群，以“药食同源，系统养生”理论为指导，致力与研法和推广新型健康检测方法，系列天然健康品及其他中华养生干预方法，为提升全民健康水平和生活质量作出贡献。

创业企业的宗旨：振兴中华传统医药，弘扬中华传统文化。

市场优势：本公司通过系统综合管理，包括健康检测和健康干预两大方面，将人体保持在心理和生理俱佳状态，从而真正达到世界卫生组织关于健康的标准。在健康干预方面，本公司集合拉“营养食品及中医药保健食品，现代营养，饮食，心理，运动，艺术，环境，季节”等多种手段，有机融合拉现在营养学的健康指导理论，通过两大体系优势互补和完美结合，推动人类身心健康年提升的一次新跃进。

发展计划：

1、建立健康俱乐部：为要员，商界精英提供以“一对一”纯私密的个人建立健康管理档案，标准的健康体检，资深专家咨询，资深专家上门诊疗，制定个性化的健康方案(包括饮食养生，运动养生，方药养生，心理养生)，健康资讯，健康讲座，社交联谊等全方位的健康管理服务。提供膳食分析，营养评价，营养配餐系统以及居民饮食指导并针对不同需要配送各类健康食品。

2、建立中华养生俱乐部：由资深专家组成，以会员制度形式包括建立个人健康档案，专家健康咨询，制定个性化综合健康提升方案，健康讲座，产品特惠，健康资讯和社交服务等多元化优质健康管理服务。

3、建立中华养生坊：打造全国连锁招募工作，普及科学养生方法，推广健康管理模式，铸造社区服务品牌，为更多的社会家庭提供优质健康管理服务。

三、市场分析：

1、市场定位和市场规模：公司主要以亚健康 and 慢性病人为主。提供标准的健康体检，资深专家咨询，资深专家上门诊疗，制定个性化的健康方案(包括饮食养生，运动养生，方药养生，

心理养生), 健康资讯, 健康讲座, 社交联谊等全方位的健康管理服务。提供膳食分析, 营养评价, 营养配餐系统以及居民饮食指导并针对不同需要配送各类健康食品。会员费用在(600—10800元不等), 享受的待遇不同。

2、目标市场: 我们主要针对亚健康人群和慢性病人群, 中国亚健康人群占人口的95%以上; 其次针对要员, 老干部退休群体, 经济收入高, 有保健健康意识; 再次针对学生(高考生)及孕妇进行食疗强化。

3、产品消费群体, 消费市场, 消费习惯, 主要因素分析。

产品消费群体主要是慢性病人群, 主要分布在中老年人群中, 市场消费额平均每年在4000-10000元之间。普遍已保健食品为主, 主要是身体某一部分发生感染, 或损伤, 想治疗或加强抵抗能力, 从而达到健康的目的。

4、目前公司产品市场状况, 产品所处市场发展阶段。

市场成熟, 深入人心。产品排名: 大连市场前三位。本产品在大连市场经营非常好, 购买量从开始月销售最高达300万元。最底80万。市场经营广, 信誉好, 并出口多国家。

5、市场趋势预测和市场机会。

投入的产品随市场变化而变化, 现在主要以海参和中医药为主打, 此两款产品在市场前景广, 销售量大。如果投入利润空间很大, 最低30%-50%小的成手销售。如果以公司名义加盟, 利润点会更大。整个市场操作的领导关系都非常融洽。渠道可放心。

5、竞争对手分析:

一般来说对手都是单一化模式, 都只有一到三种产品, 销售

在广也受局限，二、选择题(多选题)：。以多家销售模式为主导的仅一家：大连保健品商行，但此公司太过局限，优惠力度比较小。

购买率也不是特别的高，走的趋势是超市自赢。以上企业至于管理更是不到位，走入下坡，比较散，员工流动比较大。而中医药产品在连很少，管理模式正在摸索，还没进入正轨，我以加盟此公司，产品比较好，有待开发。(以上公司都没有饮食调理)

#### 四、营销策略：

##### 1、概述营销计划，(区域，方式，渠道，预估目标，份额)

准备在保健品聚集地开展前期工作，这里汇集大连所有保健食品的百分之七十的经营点。前期以检测和健康讲座为主，会员客户跟踪建立健康档案(四季养生)。以社区定点，检测，宣传，专家咨询。预计产品销售额应该在(淡季每月6万=净2万，旺季每月10万=净三万)。

##### 2、销售政策的指定(以往/现在/计划)

以往搜集客户资源，陌拜或扫楼两种方式;现在以团体检测，干预，养生一系列的健康服务为主流线;计划：每月定点联系老干部局和中高档社区两到三个进行体检，陶瓷球阀，干预，评估。并针对亚健康人群实行会员跟踪制度(包括饮食养生，运动养生，方药养生，心理养生等)。

##### 3、销售渠道、方式、行销环节和售后服务：

产品来自市场上的多家保健食品公司提供，以区代理形式进帐，多元化销售渠道：健康讲座，茶话会，健康检测，餐饮，旅游等模式。售后由医学中医及内科专家，营养专家，心理专家组成，提供身心灵的健康服务理念;会员配比跟踪“一对

一”理念建立完整健康档案，每位客户15天一电话跟踪，塑料封条，三个月一次健康体检，在服用产品和服务的同时并根据个人饮食爱好及身体状况配比出营养饮食套系。回绝对不能意存贪念或据为己有，一经发现将以纪律处分。

携物出店：员工进出店时，除预先经有关部门主管发证明文件核准外，不得携带任何店财物离店，若有犯罪着作盗窃行为处理。

防火和火警：员工必须严格遵守公司颁布的防火告示，注意防火安全，如遇上火警，应保持镇定，传呼同事协助及通知上级报警，关闭现场电源及煤气阀门，并迅速协助客人撤离火警现场。

#### 4、风险分析及应对方法：

如果出现资金短缺，会象朋友求援或找志同道合的人入股。(有几个开公司的朋友)，；如果发现产品质量问题，立即停止销售，返回产品公司，以纠正质量把关，或重新选择新的项目。

#### 第六部分：成长与发展。

成长与发展：下一步要怎么样，三年后如何等。

素衣营养保健健康管理，是集产品和健康养生为一体化的企业，将前景广泛，现在人生活水平的提高，都非常注重个人身心健康和饮食健康，我们针对营养学刚刚起步的优势，大力提倡食补工程。尤其推出高考前饮食调理和上门服务。这一快将打造有使一来的第一家全方位的综合管理服务企业。

具备六大优势：

#### 1、超强全方位的保健食品代理



2、立足企业发展，培养，人性化管理模式

3、“药食同源”养生理论

4、精选优质产品，服务万家

5□gmp药品工艺制造

6、全面健康管理，全程无忧服务。

要建立庞大的专家组，努力将我们的优质产品突破300款，提供更加多元化的全面选择；在未来的三年后，我们要建立和，社会团体的合作，并把我们的企业分支机构和服务扩展两个以上城市；在未来的三年后，在强大的市场企业和教育培训支持下，我们会有一支凝聚的庞大而高效的营销团队，和专业完善的“一对一”顾客服务体系，将我们优质的产品为数万家的家庭带来健康和快乐，并开创一个崭新的营销时代。

在不断的创新和努力，我们还在传播我们的理想和精神信念。

## 医学创新创业计划书篇五

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，所以如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应当是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自我的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱。

### 一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪午时茶”，是个人独资企业。主要为人们供给蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁

店。

3、本店需创业资金xx万元。

## 二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，异常是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不一样需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有必须市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

## 三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占xx%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占xx%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。所以竞争是很大的。

## 四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不一样种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重研究。

- 3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今日你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场必须的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。
- 4、蛋糕店主要是面向大众，所以价格不会太高，属中低价位。
- 5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果
- 6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。
- 7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下十分流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。
- 8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。异常是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他(她)为xx先生、小姐，他们会觉得很受尊重。
- 9、在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。
- 10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有异常的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

## 五、财务估算

启动资产：大约需xx万元

## 六、风险及制约因素分析

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。