



移动中医馆-融资商业计划书

Mobile TCM--BUSINESS PLAN

互联网中医全产业链整合平台

时间：2016-11

约 诊 全 城 名 中 医



为医生提供一个全业务链条的“专属中医馆”

医生签约后下载“诊疗端”，可自己确定接诊时间、接诊地点、接诊数量、诊金水平，在接诊过程中，医生直接通过系统开出药方，并发送到“中央药房”，药房完成药品对患者的配送

为医生提供专业的医务助理服务及患者管理服务

对于达到一定接诊量的医生，平台为其配备专业的医务助理，配合其进行诊疗行为，医务助理利用平台工具，同时为其提供患者沟通、复诊管理、病例及处方查询等服务



为患者提供更佳良好的中医就诊体验

免去患者在公立医院排队挂号，排队就诊的时间消耗，患者也可以使用医生检索系统，预约附近适合的医生就诊。

为什么是中医

相对于西医，在接诊过程中，中医基本不依赖于诸多检查、检验和定量分析设备，可实现完全院外接诊

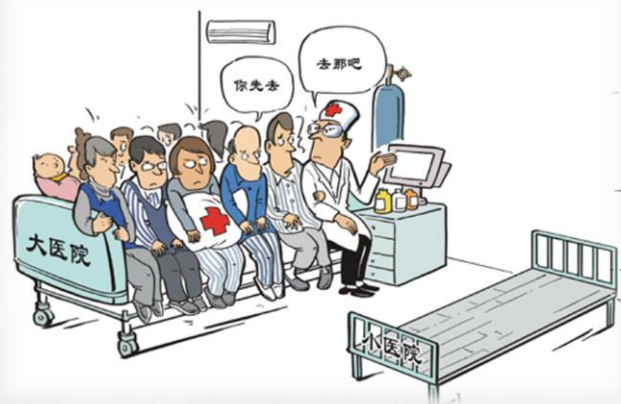
相对于西医，中医的诊疗逻辑并不完全根据科室分诊，每一位中医，都是全科医生，都可以独立运营自己的全科诊所

相对于西医的诊疗逻辑，中医更需要互联网工具进行粉丝管理，患者黏性高，忠诚度高

对于公立大型医院，中医科并非其利润的主要来源，所以在多点执业的大背景下，公立医院对于体制内中医的院外行医行为，并不太敏感



患者痛点



- 1 去公立医院就诊，虽然价格合理，但需要花费大量的时间和精力去完成预约，排队，取药等非医生问诊直接服务而又不能忽略的其他辅助流程，效率极其低下。
- 2 去私立医院就诊，虽然服务升级会有VIP通道等，但相对价格高昂，就诊名额有限，在固定的工作时间内往往只能根据医生的排班时间而迁就。
- 3 即使患者通过各种渠道接受了中医服务，拿到处方后往往面临无法甄选质量可靠的药品购买渠道等问题。且市场鱼龙混则，零售渠道也无法负担起应付的相关医疗责任。
- 4 医疗机构分布不均，医疗资源无法覆盖到更多的区域，造成很多患者被迫放弃就诊，耽误了治疗。



1

对于公立医院名中医，往往面临工作量大，收入与工作量关联程度不高的问题，其会主动转介对于诊金价格不敏感的用户到平台就诊，以实现自己货币收入的增加，体现自己的价值

2

对于私立医院中医，与公立医院非名中医，往往面临患者不足，获取患者渠道狭窄的问题，平台不仅可通过线上为其转介患者，也可以通过线下活动为其招揽新患者，系统还可以为其提供患者管理的系列服务，增强粘性

3

从传统中医接诊场景分析，其只有在医院或合法诊所内，利用其执业医疗机构的HIS系统，才能解决诊疗行为合法性、诊金收取合理性与开药顺畅性问题，在时间、地点选择等方面相当不自由。而运用平台，医生在任何与患者接触的场景下，例如朋友相求、饭局偶遇、院外招揽等情况，顺利完成诊疗全流程，不再有上述任何问题

4

要自建中医馆，马上会面临资金筹备、资质审批、租赁装修、药品采购、仓储及药房管控、聘用培训药师&医助、日常经营管理、客户招揽、现金流、生长期、盈亏风险等一系列的问题，这让太多医生望而却步，而只要轻松注册平台，以上问题均瞬间解决且不产生任何成本，医生即刻拥有自己专属的移动中医馆、口袋中医馆，随时随地轻松安全实现收益。

移动医疗行业现状

据iiMedia Research（艾媒资讯）统计及预测，2014年中国移动医疗市场规模为29.5亿人民币，2015年市场规模将达到42.7亿人民币，增长率为44.7%，2014年中国移动医疗用户规模为0.72亿人，2015年将达到1.38亿人

春雨医生：已经确定“线上私人医生+线下诊所”的O+O模式，预计2015年在全国50家城市开设300家诊所

移动医疗行业现状

而从国内目前移动医疗行业发展情况来看，仍然主要集中在线上挂号、线上问诊、线上售药、智能可穿戴设备等方面，而从2015年开始，线下布局诊所已经成为多数行业领先者的共同选择

丁香园：起家于远程问诊、预约挂号、健康咨询等轻资产业务，也宣布将在全国5个重点城市开设25家诊所

目前，国内的移动医疗行业中，并无中医领域垂直细分市场的全产业链整合平台

「项目亮点」

- 1 中国国内慢病患者约3亿人，老龄人口约2.12亿，中医养生需求规模已超过10000亿人民币，目前保持20%年化增长；
- 2 中医诊疗服务行业包括问诊开方，内治调理（如汤剂、丸散膏丹等形态的内服中药以及中成药产品，药食同源的保健食品等），外治（如贴敷、针灸、正骨、推拿治疗等），项目前期着重医生移动问诊，平台统一配送药品；后期拓展个人及企业客户常年治未病，养生调理滋补及配合线下合作门店中医外治等服务。
- 3 业务模式简介：通过医生线上预约，线下移动办公问诊，诊费70%归医生，平台统一配送药品（客单价150-200元左右，毛利率50%，同城隔天到货），同时引导客户通过商城，结合医生推荐，养成中医养生的好习惯，社会化营销，先B2B企业活动再转换C端客户，获取海量粉丝转化，形成好口碑，正向循环。
- 4 团队关键词：自主研发系统平台，自主运营医疗机构，顶级销售营销团队，中医师执业保险护航，城市中央药房配送，城市复制低成本，快速盈利。
- 5 国家领导人提出健康中国战略，政策导向支持，医师多点执业、分级诊疗推进，互联网加中医医疗概念让大量资本开始进入。
- 6 行业平均利润率高，覆盖年龄层次广，全面推广力度大。

我们在打造中医领域的全产业链闭环系统

通过自行研发的“诊疗端”系统，为医生提供放号、诊金管理、接诊地点选择、接受患者挂号、接诊、开处方等全流程服务，使中医的诊疗行为不再局限于医院或医馆内。由于平台对医生没有任何强制行为，医生自定收取的诊金，时间上自主自由，医生的接受度非常高

签约医生，培养平台使用习惯
第一步

拓展企业定制员工中医体检及保健服务、名医上门出诊服务，及高端家庭中医健康保障服务
第三步

中药资源及中药生产基地的前端开拓
第五步

第二步

通过大量“进社区”、“进企业”等活动，集聚大量优秀医生资源与注册用户，成为患者首选的中医就诊平台，同时开拓了to B的业务盈利模式

第四步

名医名方以及养生商城随平台扩张得以推广、销售

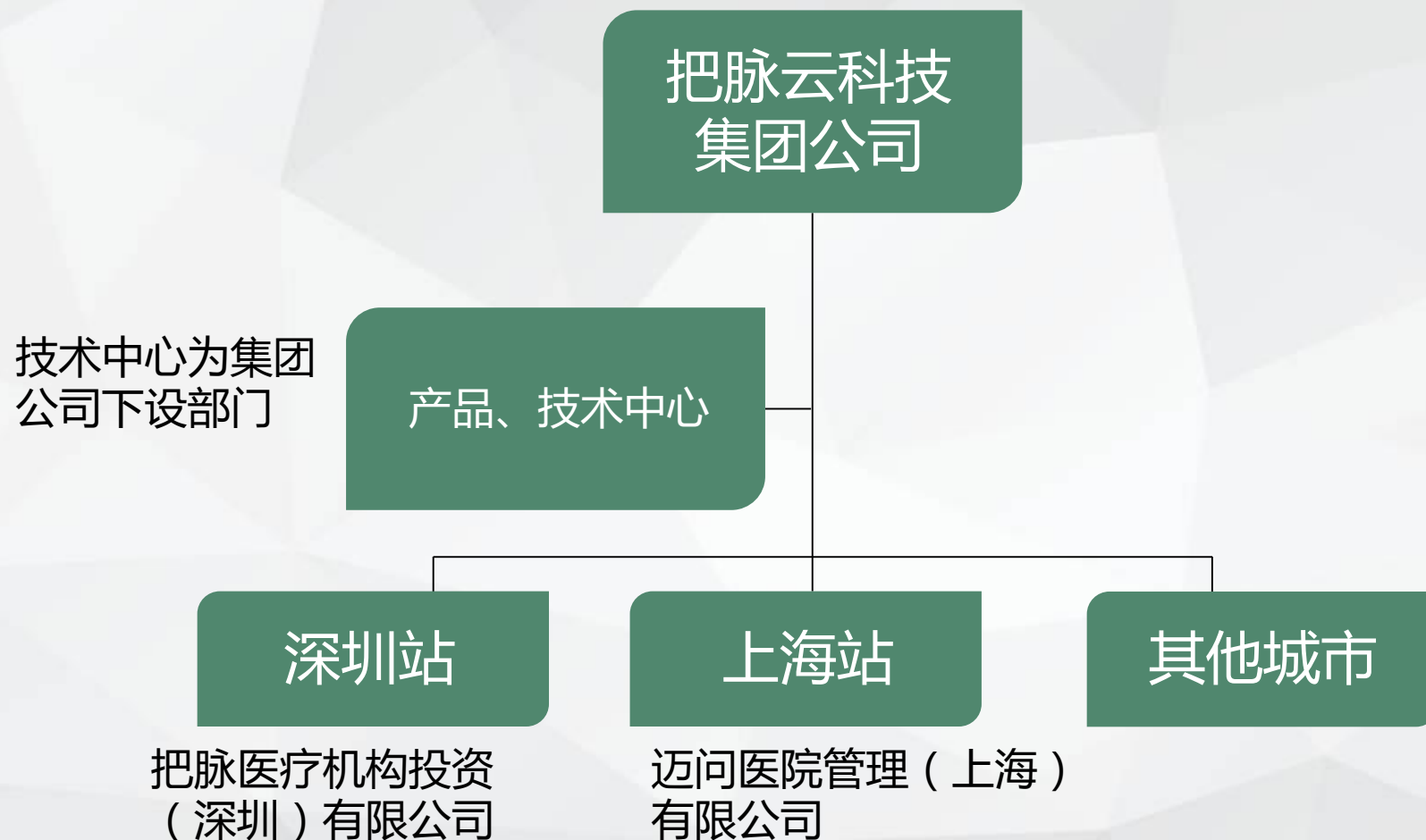
第六步

中医大数据平台的建立，医案、药品

项目盈利点

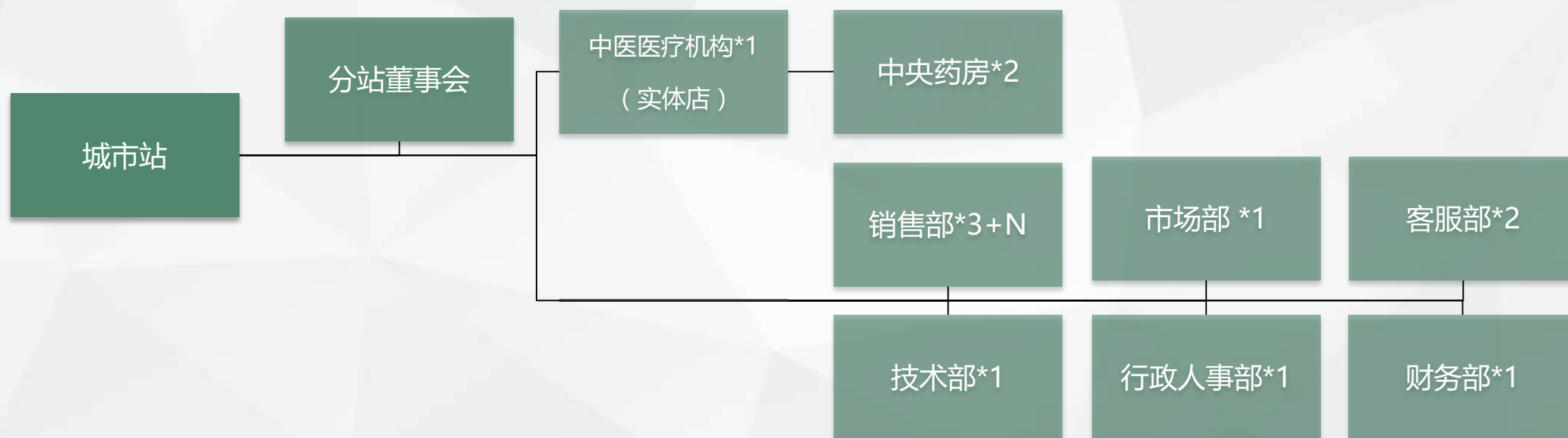


医疗机构管理集团公司结构



城市分公司由集团公司控股51%，当地医疗机构、医药服务行业资源方以及核心医师和骨干团队期权鼓励占49%

分站公司架构



- 每个分站由集团控股51%，配置当地牌照齐全的中医医疗机构一家（含下设药房及相关具备资质人员）
- 基本配置12人全职员工及N名兼职销售人员（启动前期市场部/行政人事部/财务部均可外包降低成本）
- 根据城市规模，完成年度销售额500-5000万不等

集团执行团队

甘强 CEO 首席执行官

毕业于对外经济贸易大学金融学院
(原中国金融学院国际金融系)
曾供职深圳广电集团财经生活频道,任多栏目制片人
10年。创办大型财经新闻栏目《经济生活报道》并任
总制片人;创办国内规模最大的证券类直播节目《中
国股市》,曾任多家大型企业战略、营销、投融资、
公共关系顾问



张宜 CTO 首席技术官

西安交大计算机系统结构专业硕士
曾就职于中国移动、IBM
曾管理实施多个大型IT项目,为顶级运营商、大型国企、
各级政府、奥运&亚运&世博等世界级相关活动实施数
据分析、数据可视化、IT系统建设,相关经验丰富



陈少辉 CMO 首席医务官

80年代毕业于中医学院
著名中医医疗专家、中医养生康复专家、医疗机构管理专
家,曾任公立二甲&民营综合三级医院院长、多个学会副
会长
浸润中医医疗及医药管理岗位三十年
参与深圳特区中医药事业初建建设



杜晨旻 COO 首席运营官

毕业于上海同济大学汽车学院,2016年取得美国南加州大学
马歇尔商学院全球工商管理硕士学位。先后就职通用汽车,
3M中国,德国汉高集团等多家世界500强企业,担任市场营
销部/经销商管理部等企业中高管理层10余年,拥有丰富的团
队建设,市场营销,渠道拓展及战略规划等实战经验,累积
大量客户资源及相关行业渠道。



高戈 CSO 首席战略官

毕业于华东理工大学,曾就职于上海通用汽车、IBM中国,
从事市场、咨询、销售等工作十余年。从IBM离职时担任
TMT行业高级融资顾问,对通信、移动互联网行业持续的
研究和实践多年。曾参与创建中国移动手机阅读内容平台
以及与人合伙创立国内首批C2C二手车交易平台并担任
COO
具备丰富的初创公司管理运营与融投资经验



深圳执行团队

甘强 CEO 首席执行官

毕业于对外经济贸易大学金融学院
(原中国金融学院国际金融系)
曾供职深圳广电集团财经生活频道,任多栏目制片人
10年。创办大型财经新闻栏目《经济生活报道》并任
总制片人;创办国内规模最大的证券类直播节目《中
国股市》,曾任多家大型企业战略、营销、投融资、
公共关系顾问



张宜 CTO 首席技术官

西安交大计算机系统结构专业硕士
曾就职于中国移动、IBM
曾管理实施多个大型IT项目,为顶级运营商、大型国企、
各级政府、奥运&亚运&世博等世界级相关活动实施数
据分析、数据可视化、IT系统建设,相关经验丰富



高戈 CSO 首席战略官

毕业于华东理工大学,曾就职于上海通用汽车、IBM中国,
从事市场、咨询、销售等工作十余年。从IBM离职时担任
TMT行业高级融资顾问,对通信、移动互联网行业持续的
研究和实践多年。曾参与创建中国移动手机阅读内容平台
以及与人合伙创立国内首批C2C二手车交易平台并担任
COO
具备丰富的初创公司管理运营与融投资经验



白楠 COO 首席运营官

西南交通大学计算机系
大学在校即创立两家公司投身IT互联网十余载
曾任NASDAQ上市公司、台湾上市公司、美资公司、连锁机构高
管,作为初创元老/联合创始人曾创办并主导运营电子商务/房地产
/商超/医疗等多家公司,并担任若干企业运营、技术、营销推广及
项目运作顾问



上海执行团队



杜晨旻CEO 首席执行官

毕业于上海同济大学汽车学院，2016年取得美国南加州大学马歇尔商学院全球工商管理硕士学位。先后就职通用汽车，3M中国，德国汉高集团等多家世界500强企业，担任市场营销部/经销商管理部等企业中高管理层10余年，拥有丰富的团队建设，市场营销，渠道拓展及战略规划等实战经验。2015年先后创立瑾康之家/帛宜海外就医等相关健康行业公司，累积大量客户资源及相关行业渠道。



刘嘉CMO 首席医务官

毕业于湖北中医药大学/上海交通大学医学院，长期从事涉外医疗和医院管理工作。于复旦大学附属华山医院医疗集团供职十年，原上海交通大学附属同仁医院特诊部主任。现兼任上海市复健医学研究中心主任、中国非公医疗机构协会中西医结合专业委员会秘书长、中国非公医疗机构协会内分泌糖尿病专业委员会会长助理；上海市传统医学工程协会常务理事、上海市中医药学会亚健康专业委员会理事、上海市健康教育协会理事等社会职务。



陈家侃COO 首席运营官

华东师范大学经济学系毕业，前后就职于西门子（中国）有限公司，汉高股份有限公司，惠源石油公司，拥有十多年全国经销商业业务及销售渠道业务拓展经验，多次获得公司级别精英奖，在销售拓展、经销商管理、市场推广及客户服务及协调等方面有着丰富的管理经验。



黄文杰CTO 首席技术官

复旦大学计算系毕业，前后就职于联合国贸易网络（上海中心），上海市电子商务促进中心，上海趣买信息技术有限公司，在企业ERP系统建设、数据分析、挖掘、优化，电子商务架构分析、搜索引擎技术等方面有着丰富的经验。之前创立趣买PPbuyer旅行海外代购项目，获得天使轮融资及Pre-A融资



1

IT系统：

把脉已自主研发微信、PC、IOS、Android各平台的客户端、医生端、中央药房端、后台端各个版本，目前微信及PC相关平台已稳定上线运营16个多月，完美支持医患自由放号约诊、在线开方诊断、药房接单抓药、同城物流配送等功能，IOS及Android端平台已于12月底发布，目前已获得软件著作权及技术专利若干

2

线下接诊点：

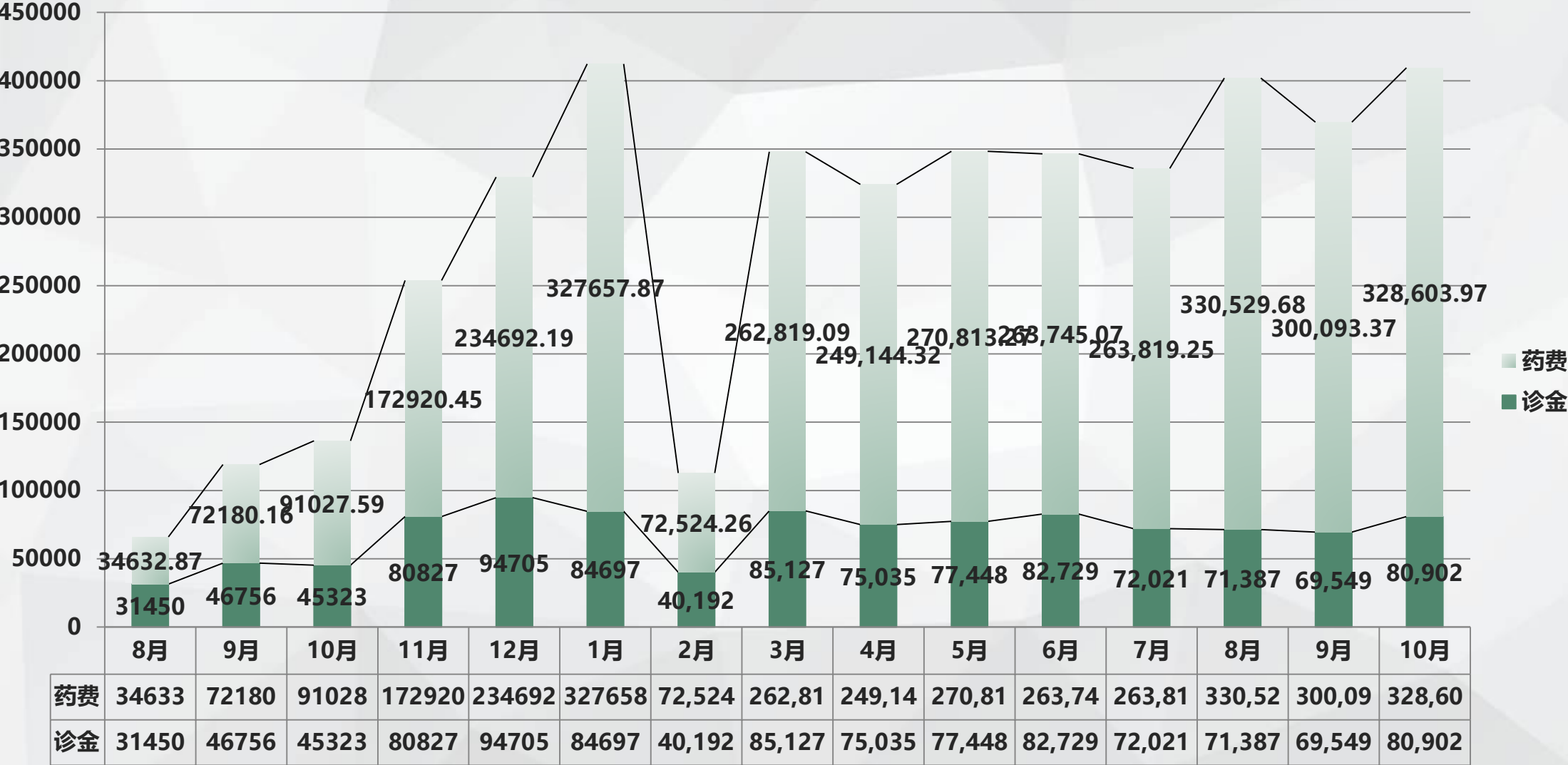
目前，已在深圳市自建佳宁娜、翠竹两个接诊点，并在南山区、福田区、罗湖区签约15个合作接诊点

3

平台数据：

平台于2015年8月20日上线运行，截至2016年10月底，平台注册上线医生近500位，主要来自深圳市中医院、罗湖中医院、福田中医院、香港大学深圳医院等主流医疗机构；微信客户端实名注册量超过20000人，关注超100000人；平均每月就诊人次3000。

财务现状





深圳市场

以深圳市场为例，
持证中医总人数
约**3000**人



人数

把脉目标签约中医人数：600人（主要签约公私立医院患者较多医生）
成熟期平台医生活跃比例为20%，即在深圳市场，目标活跃医生数量为10人左右

假设每位活跃医生每月利用平台平均接诊100人次
则每月仅深圳市场，把脉平台交易量为12000单



交易量



销售额

以平均客单价（即每个处方开出的药费）200元计，把脉平台每月中药销售收入为240万
以50%的经营毛利率计算，月药品经营毛利为120万



年度规模

依此测算，成熟期
整个深圳市场仅中
药年度销售额即达
到约2800万，毛
利1400万



1

IT系统：

深圳技术中心支持拓展上海本地微信、PC、IOS、Android各平台的客户端、医生端、中央药房端、后台端各个版本，目前微信及PC相关平台已稳定上线运营1个多月，完美支持医患自由放号约诊、在线开方诊断、药房接单抓药、同城物流配送等功能，后期同步深圳不断版本升级

2

线下接诊点：

目前，已在上海市黄金地区西康路拥有自主中医馆及药房，并在古北，联洋，金沙江路，源深，等签约多个合作接诊点

3

平台数据：

平台于2016年10月1日上线运行，截至2016年10月底，平台注册上线医生近20位，主要来自上海龙华医院，曙光医院，岳阳医院，同济医院等知名主流医疗机构；微信客户端实名注册量超过100人，关注超500人；10月平台完成实际诊疗（指从挂号、就诊到购买药品全过程）15人次，销售人民币金额1万多元，完全实现城市负责基本建设。



诊金	555
处方	9602.11
治疗	3000
总计	13157.11

2016年10月
搭脉上海站试运行销售数据统计

2016年11月
预测销售数据 50000元

2016年12月
预测销售数据100000元



冬季是一年四季进补的最好时机，而冬令进补尤以膏方为佳。膏方是一种具有高级营养滋补和治疗预防综合作用的成药，它是在大型复方汤剂的基础上，根据每个人的不同体质而确立的不同处方，经浓缩后特制而成的一种稠厚状半流质剂型，选材道地，制作严格，一人一方，针对不同个体专人专方精心调理。



打造海派膏方节



上海市场

持证中医总人数
约**10000**人



人数

目标签约中医人数：1000人（主要签约公私立医院患者较多医生）
成熟期平台医生活跃比例为20%，即在上海市场，目标活跃医生数量为200人

假设每位活跃医生每月利用平台平均接诊100人次
则每月仅上海市场，平台交易量为20000单



交易量



销售额

以平均客单价（即每个处方开出的药费）200元计，平台每月中药销售收入为400万
以50%的经营毛利率计算，月药品经营毛利为200万



年度规模

依此测算，成熟期整个上海市场仅中药年度销售额即达到约4800万，毛利超过2400万

拓展计划



2016年10月已完成上海站复制

1 当地资源：

融合经营10年的本地中医馆葆春堂，以股份制形式加盟，医疗资质齐全，自有药房配套，线下原年营业额100万+，陆续切换上线

2 低成本启动：

利用医馆原配套资源，注入当地合伙人模式，深圳技术支持，股份制合作模式，启动资金20万元左右

3 轻松业务复制：

技术中心专业培训当地技术支持，配合远程支持可达到业务顺畅运营。业务团队转移个别精英人员前期拓展并带领当地销售团队。

4 快速达到分站盈亏平衡：

一般总部注资控股当地实体医馆或成立合资公司，一次性投入城市分站建立在医馆原有业务基础上，标准化IT支持，统一销售培训拓展模式，并安排成熟城市的精英销售支持，快速拓展业务，6个月实现当地盈亏平衡。

拓展全国市场

	广州	成都	西安	武汉	沈阳 。 。 。 。
注册中医人数	10000	8000	6000	5000	。 。 。 。
目标签约人数10%	1000	800	600	500	。 。 。 。
活跃医生数量20%	200	160	1200	100	。 。 。 。
平均年接诊量（100单/人/月）	24万	19万	14.5万	12万	。 。 。 。
中药销售年收入（200/单）	4800万	3800万	2900万	2400万	。 。 。 。
中药销售毛利（50%）	2400万	1900万	1450万	1200万	。 。 。 。

国内计划拓展50+城市，覆盖所有省会城市，直辖市及部分二线城市如苏州

拓展海外市场

	台北	香港	新加坡	洛杉矶 。 。 。 。
注册中医人数	7000	9000	3000	。 。 。 。
目标签约人数10%	700	900	300	。 。 。 。
活跃医生数量20%	140	180	60	。 。 。 。
平均年接诊量 (100单/人/月)	16.8万	21.6万	7.2万	。 。 。 。
中药销售年收入 (200/单)	3360万	4320万	1440万	。 。 。 。
中药销售毛利 (50%)	1680万	2160万	720万	。 。 。 。

海外计划拓展20+城市，覆盖华人集中城市

未来4年计划

	2017	2018	2019	2020
覆盖国内城市总数	10	20	35	50
覆盖海外城市总数	2	5	10	20
注册中医总数	3000	10000	20000	30000
预测集团年销售额	6000万	1.5亿	3亿	6亿
预测毛利50%	3000万	7500万	1.5亿	3亿
预测净利20%	1200万	3000万	6000万	1.2亿

计划4年覆盖海内外70+城市，根据城市拓展先后顺序，一个城市培养3-5年达到成熟，预计在2023年完成整个规模效应



医生

国内50+城市目标签约中医人数总计：30000+人，
实现市场份额超10%（全中国执业医师28万人）
成熟期平台医生活跃比例为20%，即在全国市场，
目标活跃医生数量为6000人

假设每位活跃医生每月利用平台平均接诊100人次
则全国市场，平台交易量为60万单/月，注册粉丝
过亿人



交易量



销售额

以平均客单价（即每个处方开出的药费）200元计，
平台每月中药销售收入为1.2亿
以50%的经营毛利率计算，月药品经营毛利为0.6
亿

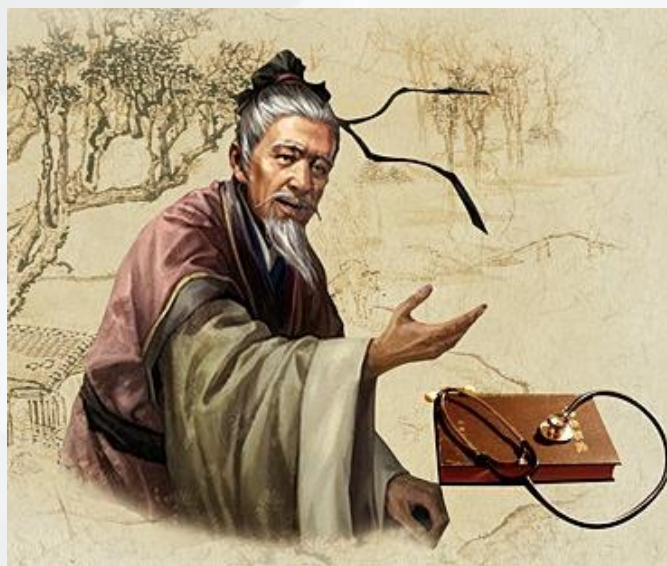


年度规模

依此测算，每个城市
培养3年成熟，成熟期
2023年整个国内市场
仅中药年度销售额即
达到约**15亿**，毛利
超过**7亿**，如加上海
外市场，规模超过**20
亿**，毛利超过**10亿**

2015年8月已完成天使轮投资人民币550万元
本次A轮融资人民币2000万元，出让10%的股份

项目	金额
营销费用、医生奖励	200万元
新城市拓展（成都、广州等8个）	1200万元
集团公司运营成本	200万元
IT系统开发	200万元
各地中央药房投入	200万元





移动中医馆

— 互联网中医全产业链整合平台 —

THANK YOU
谢谢观看

系统示意

由 Foxit PDF Editor 编辑
版权所有 (c) by Foxit 公司, 2003 - 2010
仅用于评估。

医生放号信息

罗江萍

副主任医师
罗湖人民医院
接诊次数
720次

预约地点

银湖路12号-齐明别墅C3-11栋

预约时间

2015-12-10

总放号数

18

接诊金额

¥200.00元

可以预约

医生放号信息

罗江萍

副主任医师
罗湖人民医院
接诊次数
720次

预约地点

银湖路12号-齐明别墅C3-11栋

预约时间

2015-12-10

总放号数

1

接诊金额

¥200.00元

预约已满

没有更多了

处方支付 - 把脉

处方详情

编号

SHZ0018201512060001

就诊点

深圳市罗湖区人民南路佳宁娜广场521把脉旗舰店

时间

2015-12-06 16:59

姓名

张三

性别

女

年龄

50岁

病症

外感风寒

处方

茯苓(先煎) 甘草(后下) 干姜 细辛(先煎) 五味子

剂量

饮片 煎服 每日两次 7副

备注

-

医生

高戈

深圳把脉客户端

医生管理	2
系统管理	2
员工、权限管理	4
值班时间管理	3
系统配置	5
基础管理	1
处方管理	3
用户账户管理	1
储值卡开通_充值	
中医管理	7
用户支付	1
药房管理	2
业务站群	1
处方接收管理	2

首页	上一页	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	下一页	尾页
----	-----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----	----

深圳把脉管理后台

约诊放号 - 把脉

约诊放号

约诊日期

2015-12-08

开始时间

09:00

结束时间

11:00

单价(元)

100

就诊地点

中国广东省深圳市翠竹北路新港花园银湖南首层把脉翠竹店

人数

12

温馨提示

人数不能超过上限哦, 每个患者建议最少就诊10分钟。

请务必填写清楚您的详细地址或者重要说明, 避免患者找不到您。

发布前请再次确认您填写的信息准确并准时赴约, 一旦临时改期、迟到、爽约, 将会导致诊金打折甚至罚款, 具体条例详见“帮助中心-约诊异常条例”。

放号

诊断开方 - 把脉

诊断开方浏览

把脉·颐元中医馆

处方笺

姓名

高戈演示用户

性别

男

年龄

34岁

电话号码

13918274544

临床诊断

咳嗽

R:

桔梗[10克]*1包

荆芥[10克]*1包

紫菀[10克]*1包

百部[10克]*1包

白前[10克]*1包

甘草[3克]*2包

陈皮[6克]*1包

协定处方:

免煎

共5剂

冲服

每日两次

备注

-

药品金额

¥200.00元

返回

确定

深圳把脉医生端



深圳把脉部分新闻 (以上内容可点击查看原文)