



创业计划书

项目名称：幸福家园老年人服务中心

团队成员

项目方：中国矿业大学先驱者团队

宗旨：为子女尽孝，帮老人养老

理念：以信誉赢尊重，以服务质量为本

1

第二部分 项目背景及可行性分析

第二章 市场分析

五 市 场 管 理 分 析

二 营销策划

.....	6
第三章 竞争分析	
一 主 要 竞 争 对 手	6
第四章 管理	
一 管 理 团 队	7
二 管 理 组 织	7
三 管 理 制 度	7
第五章 财务分析	
一 筹 资 分 析	8
二 财 务 分 析	8
第六章 总结	
一	8
二	8
三	8
四	8
五	8
六	8

(仅供参考)

I

1

目标：指明计划的投资价值所在。解释是什么（What），为什么（Why）和怎样（How）。参赛项目具体来源：参赛小组成员参与的发明创造或专利技术；经授权的发明创造或专利技术（此种情况下，参赛小组须向组委会提交具有法律效力的发明创造或专利技术所有人的书面授权许可，以引用其产品）；可能研发实现的概念产品或服务。

一核心内容

产品（或服务）的独特性
详尽的市场分析和竞争分析
现实的财务预测
明确的投资回收方式
精干的管理队伍

二写作框架

1 概述：

老年人服务中心的业务和目标及其他；产品或服务；用途好处；竞争收拾所在；专利权著作权政府批文鉴定材料等。

2 市场：

市场状况变化趋势及潜力；调研数据；细分目标市场及客户描述。

3 竞争：

现有和潜在的竞争者分析；竞争优势和战胜对手的方法。

4 营销：

针对每个细分市场的营销计划；如何保持并提高市场占有率。

5 运作：

原材料工艺人力安排等。

6 管理层：

每个人的经验能力和专长；组成营销财务和行政生产。

7 财务预测：

营销收入和费用现金流量；前两年月报后三年年报。

8 附录：

上述信息的材料

三思考方法

1 收入成本法（适用于利润的预测和变动分析）

利润=收入-成本

收入=价格*销售量

成本=固定成本+可变成本

2 市场营销 4Ps (适用于销售状况的预测和变动分析)

Product: 产品

Price: 价格

Promotion: 促销

Placement: 分销策略

3 波特五大竞争作用力

(适用于分析是否应进入某个市场或产品领域, 以及是否有长期的竞争力)

供应商议价能力

购买者议价能力

潜在竞争者

替代品竞争

行业内原有竞争

4 内部因素和外部因素 (适用于分析各类经营问题)

外部因素:

市场 (趋势细分市场替代品)

客户 (需求品牌忠诚度价格敏感度)

竞争对手 (数量市场份额优势)

内部因素:

营运 (生产效率成本因素)

财务 (利润率资金利用率现金管理)

产品 (竞争优势差异性)

5 3Cs 综合法 (适用于分析各类经营问题)

Company 老年人服务中心

市场营销生产运营财务管理规划

Competition 竞争

行业竞争态势波特五大作用力竞争定位价格质量

Customers 客户

市场细分容量增长变化趋势价格敏感度

第一部分

绪论在中国，“居家养老”是被人们普遍认可的养老方式，但随着老龄化社会的快速发展，无论老人还是子女，传统的养老观念都在悄然发生变化。随着人口老龄化和家庭模式的转变，解决养老问题成了不少家庭的头等大事，而要实现老有所依老有所养，仅仅停留于传统的居家养老可能并不实际。

中商情报网研究数据表明，截至 2024 年底，我国 60 岁及以上老年人口已达 194 亿，其中，65 岁以上人口为 127 亿。据全国老龄委办公室预计，中商情报网发布的《20242024 年中国养老院市场分析及投资前景咨询报告》分析，到 2025 年，中国老年人口总数将达到 3 亿，到 2050 年，我国将有 43 亿老年人，也即每三个人中就有一个是老年人。中国老年人口规模之大，老龄化速度之快，高龄人口之多，都是世界人口发展史上前所未有的。

一、

项

目简单描述

1 项目目的: 满足中国人巨大的养老需求，形成养老养生一体化运营体系，赚取小部分利益。

2 项目意义: 巨大的养老需求日益凸显，政府公办的养老机构仍远远不能满足需求，中国养老机构的发展前景十分可观。一方面可以满足社会需求，缓解社会矛盾，另一方面创造就业机会，创造人生价值。

3 项目内容: 一般养老院都不具备完善的医疗设施，往往老人患病要由家属送往医院治疗照料。而医护型老年护理中心则充分体现医疗特色， 每天早上护士为老人量体温测血压，并

根据检查结果进行护理。比如发现老人血糖高了，就会立即为老人调整饮食，专门制定菜谱等。让家属有一种放心感，让老人有一种安全感，老年护理中心

一般都是集疾病预防治疗护理和临终关怀为一体的,主要针对身患疾病而又缺人照顾的老年人而设。它不同于一般的社会养老机构,又与普通医院有所区别它既可以为老年人提供日常的养生保健康复治疗生活照顾健身娱乐等养老服务,还可随时提供医疗救助和临终关怀。

老年护理中心综合了医院和老年公寓的优点,弥补了医院和老年公寓的缺陷。尤其一些慢性疾病和卧床不起的老年人住在老年护理院不但能享受专业员工提供的日常生活和医疗服务,而且费用也不高。万一有紧急情况医院也能及时抢救。从而实现了真正意义上的老有所养老有所医。

各种档次养老机构以发展速度之迅猛,养老机构在不断的增加床位,以满足银色一族的需求,在不断的摸索和呈现出更明了化的老年公寓,以房养老型,异地旅游养老型,休闲养生型,大部分的老人退休后不是注重在物质生活上,很大一部分瞄准了精神生活,为自己人生最后一站安排了丰富多彩的晚年生活。身体健康的中老年人一般会选择异地旅游养老,既能养老又能享受生活。

4. 运作方式 以实体经营为主,实行老年人服务中心化管理,全方位立体化做专业老年养老与保健,整合医疗,公共服务,老年教育,家庭资源等,另广告网站宣传预订和附加产品销售为基础做多元化经营。

二市场目标概述

现如今市场经济的大潮中,养老院也不排除市场运作,本身养老行业就是微利行业,如果养老机构一直亏损那么养老机构就会濒临倒闭的尴尬境地,所以养老机构市场运作是必然趋势。

通过一段实验后,扩大规模,发展子老年人服务中心产业,相对与房地产,它有更小的风险。

三项目优势及特点简介

它是一所集康复锻炼贴心护理休闲养老为一体的养老院,交通便捷,亲友探视极其方便,院内环境优雅,空气清闲,非常适合居住,院内设有单人包房双人房多人房。房间宽敞,光线充足,房间配有电视机空调呼叫器储水式热水器独立卫生间高级家具。

服务对象:能自理不能自理的老人残疾人,痴呆中风不语半身不遂者。

医院治疗出院需要康复照料护理者老人疗养暂时寄养。

服务内容：依照分类标准提供全自理介助介护特护理服务。

依据实际情况为入住者提供娱乐康复锻炼义工活动。幸福家园

老年人服务中心按入院协议中双方商定的护理标准，向入住老人提供按标准高质量的服务，让您亲身体会亲情的温暖。按入院协议中双方商定的护理标准，向入住老人提供按标准高质量的服务。

优势一：巨大的市场群体

联合国将“60岁以上人口占总人口比例10%，或65岁以上人口占总人口比重达到7%”作为判断一个国家是否进入老龄社会的标准。我国在90年代末就已进入老龄化社会。80岁以上老年人口达1300万，约占全国老年总人口的97%，而且每年增加47%。人口老龄化已成为我国面临的最重要的民生问题之一。

优势二：独一无二的全方位服务

集康复锻炼贴心护理休闲养老为一体做专业老年养老与保健，整合医疗，公共服务，老年教育，家庭资源，是老年人理想的养老场所

优势四：灵活多变的特色服务

随着社会的发展和业务量的增加，我们会推出与时俱进的产品和服务，例如环球旅行，老年大学，老年兼职等。

四收入（利润）来源简析

以协议式收费为主，满足个人的个性化消费为辅，另外有社会公益团体资助和各类产品服务赞助。

4 知识产权：以信誉赢尊重，以服务质量为本。形成自己的品牌文化，商标注册等。

五融资方案（资金筹措及投资方式）

1 通过市场调查进行小范围试点，然后根据实际扩大连锁规模，并最终股份出让的方式寻求投资，达到赢利。

2 资金用于以下方面：

A 老年人服务中心装修及设备更换

B 市场推广和宣传费用；

C 人员工资；

D 办公费用；

E 扩大老年人服务中心规模需要的其它支出；

3 资金筹措主要考虑通过股份出让的方式吸引策略投资。通过利润分红二次融资公开上市等方式。

4 合作方式

A 组建网站

B 增资扩股

C 风险投资

D 合作

E 其他融资方式

第二部分 项目背景及可行性分析

第一章 项目背景

巨大的养老需求日益凸显，政府公办的养老机构仍远远不能满足需求，中国养老机构的发展前景十分可观。一方面可以满足社会需求，缓解社会矛盾，另一方面创造就业机会，创造人生价值。

第二章 市场分析

一老年人养老状况

1 国内

家庭养老机构养老和社区居家养老是我国三种基本的养老模式。家庭养老是传统的养老模式；养老院养老是社会化的养老模式；社区居家养老是一种兼顾家庭和社会的养老模式。

1 家庭养老

中国是崇信儒家文化的国家，长期以来形成了“家庭养老”的传统模式，养儿防老家长的主导地位几代同堂等传统观念根深蒂固。选择家庭养老的人们，他们生活在家庭中，感到“熟悉”和“自由”，经济上也比较划算，从社会的角度考虑，家庭养老的社会硬件设施成本几乎为零。

但家庭养老在新形势下的脆弱性显示出其历史的局限性。现代社会的人际竞争加剧，生活节奏加快，工作负担加重，致使家庭养老的人力成本剧增，一般家庭难以承受，赡养者疲惫不堪；加上“421 型”

家庭的增多空巢家庭等等问题的出现,家庭养老这一传统养老方式必将随家庭结构的变化而逐步向社会养老过渡。

2 机构养老

机构养老是指由专门的养老机构(包括福利院养老院托老所老年公寓临终关怀医院等等)将老人集中起来,进行全方位的照顾。正规的养老机构,其日常管理均要严格。机构养老是我国重要的养老模式之一,但不能满足众多其他需求的老年人群需要。

3 社区居家养老

社区居家养老的基本做法是:在城市各个社区建立养老护理服务中心,老人仍然居住在自己的家里,享受服务中心提供的营养和医疗护理以及心理咨询,并由服务中心派出经过训练的养老护理员按约定定时到老人家中为老人提供做饭清扫整理房间等家务服务和陪护老人倾听老人诉说的亲情服务。所以,有人说:社区居家养老是一个无围墙的养老院。开展居家养老服务相对于机构养老,更为适应我国老年人的生活习惯和心理特征满足老年人的心理需求有助于他们安度晚年,也更为符合中国实际,符合大城市中心城区发展的社区为老服务的新路子。

2.国外养老状况

英国老年社区特点:配套设施齐全的全龄化大型老年社区

英国的老年社区建筑规模大,有各种各样的俱乐部,开设的课程和组织的活动超过 80 种以上。具有完善的配套设施与功能区划分,是集合了居住,商业服务,度假疗养为一体的大型综合社区。

丹麦老年住宅特点:环境优美,设计精当

乡村城市——田园风光般的美丽和宁静,众多的庄园点缀广阔绿野上,开阔的乡间公路,如画图一般的古老的乡村教堂,独具丹麦风味的小餐馆,构成和谐的生活画卷。

德国的养老社区特点——老年住宅与养老院相结合

德国老年产业分为两种体系:社会住宅体系,养老院体系。

社会住宅体系里的老年住宅,内部多为无障碍设计,政府对老人住房采取补贴措施。在生活援助方面,老年住宅房产主与民间福利团体签订提供服务的合同。该合同可成为房产主获得建设资金贷款的融资条件。

养老院体系里的老年住宅是一种接近住宅形式的养老院。在规划上,设计者把社会体系的老年住宅和养老院毗邻建设,以便在设置服务网点和急救站时,两者能共用。

西方国家经济实力雄厚：社会养老，老人有独立生活的经济能力。

I

10

亚洲国家中，日本新加坡等，因为有较雄厚的经济实力，这些国家一方面汲取了西方社会福利养老的特点，充分赋予老年人优厚的社保；另一方面，基于传统东方家庭观念的延续，它们还致力于开发家庭养老的功能，如提倡和鼓励“多代同居”（例如“两代居”集合住宅和“多代同堂组屋”等）。

其他养老模式：自助养老模式（丹麦）；企业兴办养老社区；异地养老，跨国发展养老产业；以房养老

二目标市场的设定

1 目标市场

全国各地。有需求的地方就有市场，有老年人的地方就有市场。

2 目标客户

子女忙碌的空巢老人

三 SWOT 分析

1 优势

A 特色优势：一地理位置优越，人居环境优美

二公寓设施先进，服务项目齐全

三完善的医疗体系，资深的专家管理

b 政策优势：

我们是大学生创业团队，国家在大学生创业方面提供了很多有利政策，比如大学生创业贷款的月利率，年利率非常低，同时地方政府还会相应的提供一些优惠政策，这些有利于大学生创业前期的资金需求。

2 劣势

A 资金：资金短缺是面临的首要问题。面对市场强大的竞争者，没有一定的资金基础是很难应付的，土地成本需要大量的资金。

B 品牌：刚刚进入市场，品牌知名度还不够高，难以得到老年人信任，在发展中会遇到很多壁垒。

C 由于团队成员对社会接触不多，对相关知识了解有限，在经营方面会欠缺。

3 机会

A 政策机会：随着大学生创业的各项措施的不完善，必将给发展带来很多的发展机会。

B 消费市场潜力巨大：目前我国正处于过渡期，421 家庭在将来面临巨大压力，对养老服务需求很大

4 威胁

A: 对于养老机构市场运营大众需要一个适应期

B: 成本高昂，起步困难

四、市场初步分析

市场前景巨大，主要是开头较难，现在行政审批手续繁琐，群众认可度有待提高

五市场管理分析

老年人服务中心的发展，需要良好的管理。我们的团队的成员该如何对服务中心进行系统有条不紊的管理，对企业的正常运作有着重要的影响。所以我们必须做出严谨的调研，进行市场管理分析。

第三章 商业实施方案

一商业模式实施方案总体规划介绍

实体经营+B2C 网站模式结合

随着科技发展信息迅捷，全球化时代的到来，实体与网络经营日益突显，也是未来的发展趋势：

市场化运营和对于弱势群体实行特殊待遇

与众多相关产业联合提供服务，有效利用社会资源

二营销策划

总体规划：

1 多种营销手段有机协调实施：

A 知识营销：以改变人们的养老观念为主

B 体验行销：以协约式消费为主，支持不满意退款

C 地区促销：以条幅，宣传单等宣传，加之网络宣传。

2. 按照地区经济发展状况，市场阶段选择不同的运营方案：

市场进入阶段

I

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/085003212131011303>