

医疗项目商业计划书（精选5篇）

时间过得太快，让人猝不及防，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，来为今后的学习制定一份计划。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的医疗项目商业计划书（精选5篇），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

医疗项目商业计划书1

一、创业背景

随着全球金融危机的逝去，全球经济一直处于一个急待复苏的全新阶段。纵观此次金融危机，他对医巧市场的冲击和影响是比较小的，因此，医药市场的复苏周期会相对比较短。近观威海市的医药市场和相关医药改革政策，传统的价格战术会被服务体系逐步取而代之，从而诞生出一种以服务为新理念的医A精咨企业。这正是我们在威海市的医药市场中开创新的服务体系的机会。

二、项目创意

在此背景下，我们的团队提议建一家药品零售店作为我们的创业的最初计划。该药店初拟地址选在威海市初村镇。以农村为开发市场。我们项目与众不同之处在于我们要在药店中根据初村镇的高发病例(风湿病、心脑血管疾病等)，建立特色项目和普通项目相结合的销售模式，同时贯彻我们独特的医药稍告服务体系。该体系通过建立客户的VIP个人资料库，将每一个客户的个人信息与家人、用友等的信息收集于资料库中，用于完曹我们

的稍告过程中的医药服务与告后服务，这是此次创业计划的创新和亮点。通过这种人性化、全方位的医药服务，建立药店与顾客之间的信任桥梁，从而提高顾客对我们药店的忠诚度，份助百姓对健康医药服务的了解，以次获得市场中绝大部分消费者的青睐，从而获得更大的医药市场份倾占有率。

三、市场分析

我们初期的创业荃地选在医药服务体系发展并不完善的农村型市场一初村。纵观农村市场虽然整体消费水平过低、对医药服务体系的不了解等，似是政府正在大力发展社又卫牛服务。提高新型农村合作医疗的筹资标准和保阵能力，努力缓解看病难、看病贵的间理。同时调查发现也有药店成立会员卡体系，消费者对此拥有很大的好奇心，但它的服务顶妞低，就促使消费者对一种高质扭服务的揭求。因此，现如今的医药销告体系将会逐步龙出舞台，取而代之的稍告服务的高标准。

农村市场的优势：

- 1、遭遇的竞争显著减少，容易占倾市场主导地位，
- 2、对所有的厂商一视同仁，无论‘品牌一与“非品牌”
- 3、进入的门槛较低，
- 4、回避药品招标采购带来的麻烦
- 5、渠道控制相对容易

四、公司宗旨

本公司宗旨是在不断完善的服务体系下让每个人都能有自己的私人药房，获得我们与客户之间的信任与感情，让每一个注册用户成为药房主人，让人性化的医药服务理念进入千家万户。

项目优点

通过这种体系的营销，顾客实质上购买的是用心的服务，而不单单只是药品。药店所有人员的言行举止、沟通能力和服务水平都能令消费者感到亲切、舒心、赞叹和满意。其主要优点表现为：改变药店的固有模式，提升人性化的服务。

提高购药者的用药安全和用药知识。

将医药销售体系由单纯的买药阶段提升为医药服务阶段。

获得更为广阔和稳定的客源，从而降低进药成本。

增加药房的收入。

和谐医患关系。

更好的发展医药事业。

项目前景：

该项目是医药市场由。买药一到一买服务。的转型初期，根据社会发展的要求，这种体系将成为发展的必然。对于国外相对成熟的医药服务而言，国内的医药服务还很欠缺，甚至可以说是上海制订了相关成型规定。基于如此空白的市场，我们当理念成熟之际，再向大的农村市场进军，通过农村包围城市的战略，以求后期创业的巨大成功。

医疗项目商业计划书2

1、项目简介；

日货医生：最方便的挪移医患交济平台

2、团队介绍：

ceo

曾担任好大夫，名医在外等多个互联网医疗产品总架构师，20XX年创办了找医问药网，用户实现从0到500万的增长。在互联网医疗行业深耕10年，对行业进展趋势理解深刻

coo

麻省理工mba，曾任找医问药网电商事业总裁，实现销售收入1000万+。20XX年加入春雨医生，负责线上业务整合和治理。擅长从0到一，互联网产品的运营和治理经验丰富

cto

全栈工程师，上海交通大学计算机系本硕。前腾讯云安全中心技术负责人，拥有10年前后端工作经验和5年技术团队治理经验

曾获得2个国际专利8个国内专利

3痛点分析：

线下看病难：

挂号、候诊、收费队伍长，看病时光短，最终得到的治疗方案却和互联网问诊结果大同小异

服务效率低：

以互联网在线问诊为主，在线的文字表达方式效率低，医生回答时效性差

收费高：

互联网轻问诊服务单一，且价格昂贵，一次一般电话问诊价格过百

整体盈利困难：

单纯的通过买药赚取差价获利，由于竞争激烈，盈利难度极大互联网
医疗商业计划书范文痛点分析

4、解决方案：

线上问诊：

提供在线远程音，视频健康问诊+专业用药咨询服务

提高服务效率：零距离服务用户，1对1音视频直接问诊。及时，快速响应用户问诊诉求

节省成本：与药品供应商达成战略合作，落低药品的进价成本并推出优惠的服务包，增质不加价

盈利模式多样：

从提供问诊服务来收取咨询费到涉及销售药品、健康产品等整个供应链环节

5、市场概况：

市场空间广大，目标市场用户规模达3亿以上，大健康领域市场规模已经超过4万亿，大健康领域商业模式不清楚，目前还没有真正的“独角兽”浮现：数据显示70%的常见健康问题并不需要去医院，无数年轻患者中更倾向于便捷的远程咨询：并且随着隐私疾病的增多，远程咨询成为刚性需求

6、产品介绍：

以音视频远程高品质健康咨询和指导服务为核心。结合大病!重病保阶互助模式+医药电商，为客户提供个性化的预防、保健、治疗康复干预等全方位的大健康服务，产品拥有以下的功能：

1线上问诊功能：

争费为用户提供了图文、音频。视频等多和方式举行健康咨询，并由二日三甲公立医院主治医师以上资格的医生在3分钟内为用户举行专业解答。

2. 患者自我诊断功能：

支持多种查询方式，用户可自行查询疾病，药品和不话症状。

3“线上+线下”的全流程就医服务：

通过线上咨询+线下就医的方式为客户提供持续的健康治理，包括专属家庭医生，三甲专家预约、完善电子健康档案等

7、用户画像：

小病患者：不需要去医院的小病患者通过远程咨询就可以满脚
求医雷求

慢性病患者：需要长期的专业的医疗咨询

隐疾患者不便于直接去医院就诊，需要隐私安全的. 就诊环境

年轻患者：比起去医院更倾向于通过互联网获得便捷的医疗服务

8、盈利模式：

会员费：本人会员+企业会员收费制

产业链分成：药品收入、保险收入以及其他分成收入

广告收入：投放广告增加收入

电商收入：网上商城销售收入

9、竞争对手：

竞争对手1：中国平安集团下的子公司，以实本资源为核心。提供实时咨询和健康治理服务。一对一家庭医生三甲名医专业咨询等，医疗资源丰富，资金实力雄厚

竞争对手2：国内最大的在线医患交流app，致力于利用移动互联网的科技手段帮助人们掌握健康、延缓衰老、治疗病痛。目前已服务过上千万用户，用户体验佳

竞争对手3：创立时光较早，目前在线上诊疗、电子处方、会诊转诊、家庭医生、图文咨询、电话咨询等多个领域取得领先地位

竞争对手4：首家提供互联网视频问诊的医患交流平台。致力于医疗“天猫”b2c的网络视频问诊模式，目前已经聚拢各级医院

入驻

10、竞争优势：

模式更接“地气”：多领域跨界整合的健康服务平台，2b+2c收费会员征服务

服务更加“贴心”：主打音视频问诊、用药咨询，快速响应用户需求，服务体验佳

精准营销：针对清楚的用户画像开展精准的运营工作

资源丰富：自建医生团队，近百万注册医生，10余万专家‘

11、资质牌照：

1互联网医疗保健信息服务资质

2. 互联网药品交易服务资格证3执业医师资格证书

4. 医疗器械经营许可证

12、运营数据：

注册会员数：2月内实现会员1万人，付费3000余人

付费用户：付费用户日均增长超100人以上

付费转化率：上线才两个月付费转化率高达30%

营业收入：上线当月营收8万元

13、股权结构：

ceo60%

创业团队30%

期权池10%

14、融资计划：

融资800万，出让20%的股份

产品研发：200万

业务拓展：200万

市场推广：200万

团队完善：200万

医疗项目商业计划书3

为保护与增进市居民的健康，满足全体居民的基本卫生服务需求，加强政府对医疗卫生事业发展的宏观调控。根据《中共中央、国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》、《医疗机构管理条例》及其实施细则、卫生部《医疗机构设置规划指导原则》和《医疗机构基本标准（试行）》的规定，依据《省医疗机构设置规划（20XX年）》制定符合我市区域卫生规划总体目标的《市医疗机构设置规划（20XX年）》。

一、医疗资源现状和利用情况

截止年底，全市各级各类医疗机构、床位数、卫生技术人员数、医疗机构设备配置和医疗服务利用情况为：

（一）医疗机构

1、数量和类别：全市共有各级各类医疗机构898家（不含军队医疗机构，下同）。其中，综合医院3所，中医院1所，妇幼保健院1所，社区卫生服务中心2所，乡镇卫生院13所，门诊部12所，诊所、医务室、村卫生所（室）866所。

2、级别：全市医疗机构中有二级综合医院2所，二级中医院1所，妇幼保健院1所。

3、民营机构：全市共有各级各类民营医疗机构13所，其中综合医院1所，门诊部12所。

（二）床位数

全市医院（卫生院）床位总数为1776张，其中综合医院950张，中医院200张，妇幼保健院30张，社区卫生服务机构100张，乡镇卫生院398张，民营医院98张。全市平均每千人拥有床位2.12张（平均2.17张，全省平均2.98张，全国平均2.83张）。

（三）人员

全市各级各类医疗机构有卫技人员（含乡村医生）2650人，每千人拥有卫生技术人员3.19人（市平均3.22人，全省平均3.64人，全国平均3.80人），每千人拥有执业（含助理）医师1.09人（全省平均1.49人，全国平均1.57人），全市护士710人，每千人拥有注册护士0.86人（全省平均1.36人，全国平均1.25人）。

（四）医疗设备

全市医院有核磁共振成像仪（MRI）2台，全身CT5台，500mA以上X光机6台，彩色多普勒成像仪11台。

（五）医疗服务利用

全市年卫生统计数据显示：年全市县级以上医疗机构及乡镇卫生院（社区卫生服务机构）共完成诊疗人数141.66万人次（其中县级以上医院诊疗人次55.78万），入院病人总数为5.99万人次（其中县级以上医疗机构住院人数为3.3万人次），全市平均床位使用率81.72%。

二、主要卫生问题

随着经济和社会的发展，生活水平不断提高，健康教育知识广泛普及，越来越多的人将树立“健康消费”的观念，健康和亚健康人群将成为一个新的医疗保健服务对象群体；居民对医疗服务的需求将呈现多样化，医疗服务既要保障基本医疗，又要满足特殊医疗需求；重大传染病仍在威胁着人民群众的生命安全和身体健康，非典、禽流感等新发传染病的防治不能放松，艾滋病、结核病、病毒性肝炎等医疗救治水平亟待提高。受环境和不良生活方式的影响，恶性肿瘤、心脑血管疾病、高血压、糖尿病等重大慢性非传染性疾病仍是导致死亡的主要原因，防治任务仍十分艰巨；人口老龄化的形成，要求尽快建立老年疾病的预防、保健和康复体系；口腔保健和口腔疾病将越来越受到人们的重视；儿童和妇女保健是提高我国人口素质的重要保障，应受到高度重视。

（一）医疗服务供需状况

通过我市年卫生事业相关统计数据分析，我市门急诊和住院诊疗人数上基本与国家第四次卫生服务调查结果数据相符。但是随着医药卫

生体制改革的持续推进，医疗保障体系逐步完善，城乡居民利用医疗服务的比例也将逐年提高。据测算，目前我市居民每年发病未就诊人次达184.5万人次，经医生诊断而未住院人次数为8800人次。加上人民群众对医疗需求的不断增长，我市在医疗服务供需方面仍然存在总体明显不足。增加医疗设备，改善医疗水平，提高医疗服务水平为当务之急。

(二) 医疗事业发展情况

改革开放以来，特别是在最近10年来，在市委、市政府的正确领导下，经过全市卫生系统广大干部职工的共同努力，我市基本建立起了三级医疗保健网，医疗技术水平显著提高，技术人员队伍逐步健全，医院基础设施和硬件设备得到改善，居民就医环境得到优化。但是，通过对我市卫生资源现状的调查、分析和评价，我市医疗服务体系建设中仍存在以下主要问题：

1、城乡之间、区域之间发展不协调，医疗资源布局不合理。大多数医院集中在市区，市区内医疗资源相对过剩；农村大多数地区医疗资源缺乏，医疗条件差，城乡医疗服务水平差距较大。

2、技术人员结构不合理，素质有待提高。大部分高级卫生技术人员集中在市直医疗机构，乡镇一级医疗机构人员素质较低，且普遍缺乏。全市乡医年龄偏高（50岁以上占58%），学历低（中专以上学历占32%），大部分乡医仅经短期培训，已不能满足人民群众的需求。

3、新兴工业开发区和工业园区医疗服务市场有待开发。港尾滨海新城，九湖圆山东南片区等新兴工业园(区)尚无适当规模的综合性医疗

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/117025201005006>
[201](#)