

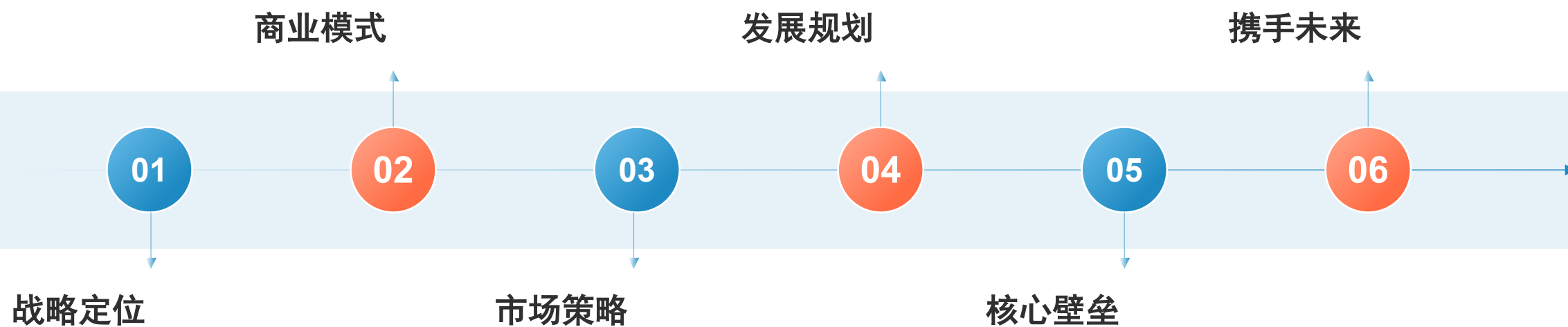
茗医生[®] 科技集团

万亿级大健康生态控股平台商业计划书



20xx. xx. xx

报告人名称



战略定位

从“健康连锁”到“社会信任节点”，
重构健康生态，成为全球健康管理基础
设施的构建者。





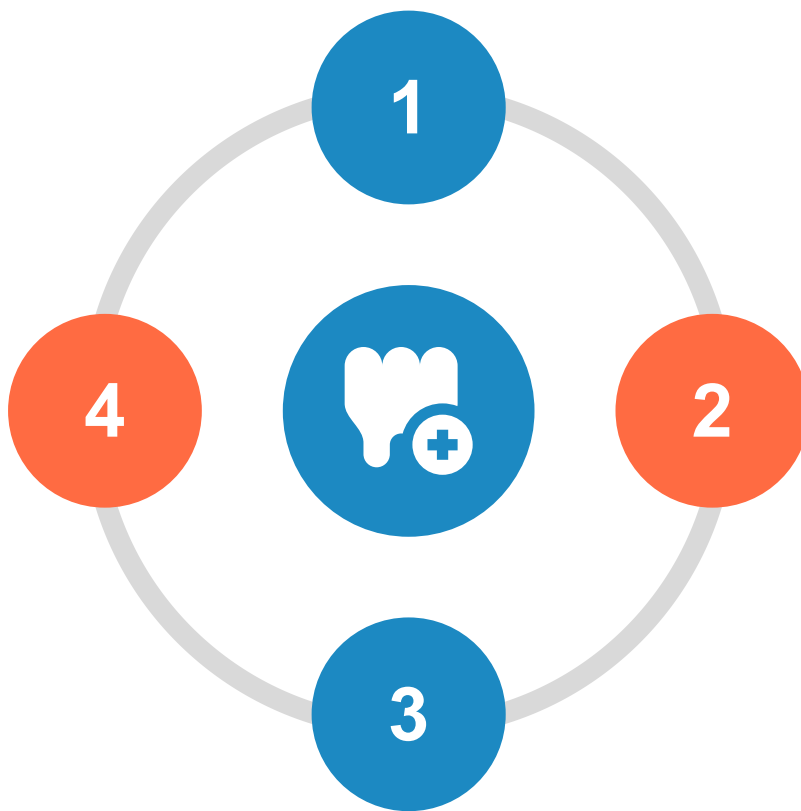
政策与市场的双重驱动，孕育万亿级蓝海

杭州优势

集团总部位于中国数字经济高地杭州，可整合阿里健康、支付宝等生态资源，实现快速赋能。

技术成熟

AI、大数据、物联网技术在医疗领域的应用日益成熟，为实现“预测性干预”和“个性化管理”提供了可能。



政策东风

“健康中国2030”战略全面推进，国家大力支持预防医学与健康管理，为创新模式提供广阔空间。

市场痛点

传统医疗体系面临“重治疗、轻预防”、“资源不均”等痛点，14亿人口的健康管理需求远未被满足。



解构传统模式，重塑健康服务范式

01

传统模式之困

传统健康门店模式单一，依赖线下流量，服务同质化，难以形成数据沉淀与规模效应。

02

茗医生破局点

构建“线下触点+数据平台+生态服务”的三层飞轮模型，将一次性服务转化为持续性价值。

03

核心价值重构

从“治病”到“防病”，从“数据孤岛”到“健康银行”，从“商业机构”到“社会信任节点”。



战略总览

十年万亿路径，三步跨越实现愿景

01

第一阶段：网络铺设

3年内铺设3000家“健康小屋”，覆盖100个城市，沉淀1000万家庭健康档案，建立线下网络与数据基础。

02

第二阶段：生态闭环

6年内覆盖1亿家庭，与保险巨头合资，推出数据驱动型健康险，启动数据资产证券化（ABS）。

03

第三阶段：基础设施

10年内成为国家级健康数据平台，主导行业标准，孵化垂直子品牌，实现万亿市值。

商业模式

以“健康小屋”为入口，构建数据驱动的
三层收入飞轮，撬动万亿市值。





基础层：健康小屋

线下流量枢纽与现金流引擎

01

门店形态

深入社区的“健康小屋”，提供基础检测、健康咨询、轻医疗服务，是连接用户的第一触点。

02

核心功能

建立家庭健康档案，提供持续的健康监测与咨询服务，成为社区健康服务的“前哨站”。

03

收入来源

会员费、检测费、轻医疗项目费、健康产品零售，形成稳定、可预测的现金流。



裂变层：数据驱动

10倍杠杆增长的核心引擎

01

个性化解决方案

基于海量健康数据，通过AI算法为用户精准推荐保健品、可穿戴设备、保险产品等。

02

生态合作分成

与药企、器械商、保险公司合作，通过产品分成、数据服务订阅费、方案定制费等方式变现。

03

增值服务订阅

推出“家庭健康管家”等付费增值服务，为用户提供更深度的个性化管理方案。



资本层：数据资产

万亿估值的终极引擎

01

资产证券化 (ABS)

将脱敏、合规的健康数据资产打包，通过金融工具释放其巨大价值，实现“数据变资本”。

02

平台生态化

开放API接口，接入第三方服务（如养老社区、远程医疗），构建开放生态，收取平台佣金。

03

数据价值交易

在严格合规框架下，探索与药企、研究机构的数据授权合作，开辟全新收入来源。

市场策略

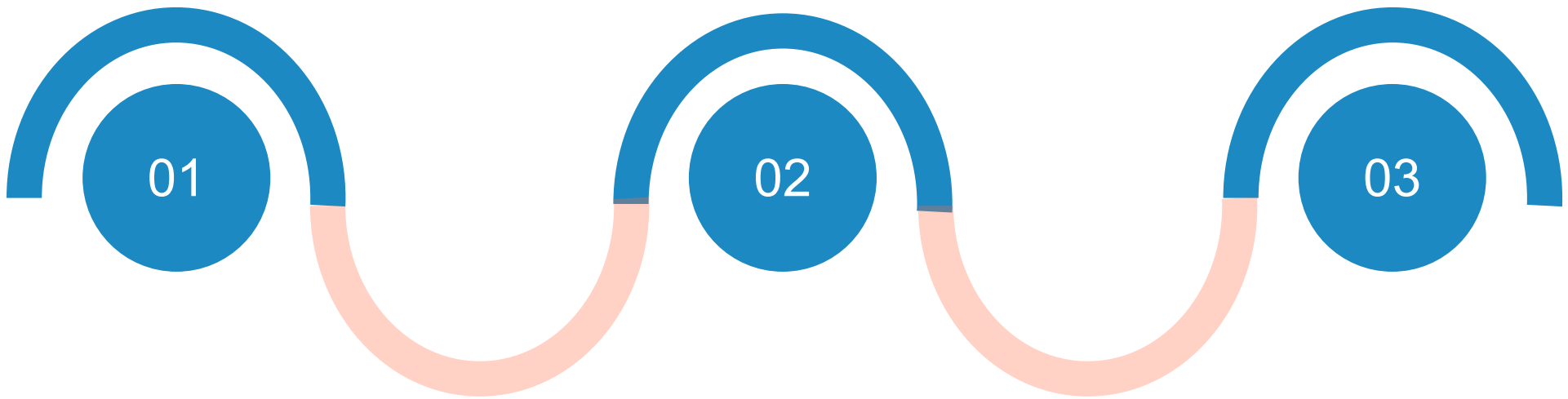
以“信任”为核心，通过“裂变”与
“生态”双轮驱动，实现从国民品牌到
全球符号的进化。





品牌定位

从国民品牌到全球符号



主品牌：茗医生

定位为“中国家庭健康的第一道防线”，负责集团品牌背书与文化传播，占据“家庭健康守门人”的心智高地。

子品牌矩阵

针对不同健康场景与品类，孵化“茗健康”（保健品）、“茗护”（护理服务）、“茗保”（保险）等系列子品牌。

全球符号

最终目标是将“茗医生”打造成代表东方健康智慧的全球性文化符号，输出中国式健康管理理念。



全渠道通路

线上线下融合，国内国际并举

线上渠道

整合天猫、京东等传统电商，抖音、快手等兴趣电商，以及自有小程序与社群矩阵，实现全域覆盖。



线下渠道

与头部连锁药店、商超、养老社区建立战略合作，开设品牌专柜或体验店，打造服务闭环。



海外渠道

通过跨境电商平台、海外华人社区、亚洲健康产品专卖店等路径，将产品与服务推向全球。

01

02

03



用户裂变

病毒式增长的核心机制

01

•推出“带一个朋友，免一年会员费”等活动，利用中老年用户的社交网络实现快速扩散。

社交裂变

02

•设计“家庭健康积分”，积分可兑换保险折扣、药品优惠，并支持“积分继承”，绑定家族用户。

积分体系

03

•若AI预测用户未来有健康风险，用户提前干预成功可获得积分奖励，强化用户依从性与品牌忠诚度。

预测奖励

发展规划

我们为这座万亿级的商业大厦，设计了清晰的四步走资本路径，每一步都脚踏实地。





十年路线图

迈向万亿市值的三个阶梯

Step1

网络铺设期。目标营收10亿，估值50亿。
完成3000家门店布局，跑通商业模式，完成A轮融资。

第一阶段（0-3年）

Step2

生态构建期。目标营收100亿，估值500亿。
覆盖1亿家庭，启动Pre-IP0轮融资，准备上市。

第二阶段（3-6年）

Step3

生态与资本期。目标营收1000亿，市值万亿。
成功上市，通过并购整合产业链，形成上市公司集群。

第三阶段（6-10年）



控制权与资本共赢的设计

1

AB股设计

创始人团队持有超级投票权股（1股=10票），确保对公司的绝对控制权。

2

动态期权池

预留30%股权，用于吸引顶级医疗资源、保险巨头和数据科技公司等战略投资者。

3

金色降落伞

设置反恶意收购条款，保障公司长期战略的稳定性。

4

万亿里程碑奖

上市后，若达成万亿市值目标，额外授予核心团队2%股权，共享成功果实。



融资规划

支撑高速增长的资金蓝图

01

本轮估值

- 50亿人民币

02

融资金额

- 本轮计划出让10%股权，融资人民币5亿元。

03

资金用途

- 40%用于数智健康中台建设与AI研发投入；30%用于全国核心城市门店网络扩张；20%用于品牌营销与渠道建设；10%用于补充流动资金。

04

退出机制

- 投资方可通过公司IPO上市、后续股权转让、以及约定的回购条款等多种方式实现投资退出。

核心壁垒

我们的护城河，源于对国家战略的深刻理解、对数字技术的极致应用和对社会信任的重构。





构筑核心壁垒

筑牢万亿生态的坚实根基

品牌壁垒

占据“茗医生”这一极具亲和力与国民度的心智高地，使其成为“中国家庭健康”的代名词。

政策壁垒

深度绑定国家“健康中国”战略，成为政府信赖的合作伙伴，优先获取政策支持与项目资源。

01

02

03

04

数据壁垒

通过数智中台，掌握中国最核心、最底层的家庭健康大数据，为精准决策与金融赋能提供支撑。

模式壁垒

“三层飞轮”商业模式具有极强的复制性与网络效应，一旦形成规模，将产生强大的协同价值，难以被模仿和超越。



顶级团队配置

家国情怀与商业智慧的融合

01

集团创始人

拥有成功创办消费品类上市公司的丰富经验，深谙品牌打造与资本市场运作之道，怀揣“实业报国”的坚定信念。

02

首席技术官

来自国内顶尖互联网企业，是医疗大数据与人工智能领域的专家，拥有多项核心专利。

03

首席品牌官

资深品牌战略专家，曾成功打造多个国潮品牌，对中国传统文化与现代审美有深刻理解。

04

首席运营官

资深连锁管理专家，拥有多年全球采购与物流管理经验，确保全球供应链的高效运转。

携手未来

这不仅是一场商业远征，更是一场关于人类健康的伟大价值革命。我们诚邀您，
与我们一同见证并参与这场历史性的变革。





让世界共享中国健康智慧

01

对社会的价值

构建覆盖全民的家庭健康管理体系，成为“健康中国”战略的标杆企业，创造百万级就业岗位。

02

对股东的价值

打造一个万亿级市值的上市平台，为早期投资者带来千倍万倍的丰厚回报。

03

对产业的价值

用数字技术武装健康产业，全面提升中国健康产业的现代化水平与国际竞争力。



结语与展望

一个关于健康与未来的宏大叙事

01

我们的愿景

成为全球首个“十万亿级”大健康生态综合型上市控股母公司。

02

我们的使命

让世界爱上中国健康智慧！

03

我们的口号

茗医生 —— 您家庭的健康守门人，未来健康的预言家！

谢谢观看

期待与您携手，共创人类健康美好未来

20xx. xx. xx

报告人名称

