

# 2023年养老服务创新创业计划书(通用7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。我们该怎么拟定计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 养老服务创新创业计划书篇一

随着国民经济的持续、健康发展，我国进入了快速城市化的阶段，城市的居民大量增加，城市居民的消费水平也不断提高，给我国的农业提出了更高标准的要求。本高效生态农业、农家乐项目试图通过生态、高效农业同农村旅游文化产业的结合，探索我国农业、农村发展的新路子。

本项目是以生态农业为基础的，合理的布局水产、林地和经济作物；以民俗文化为先导，加强项目的文化、教育功能；以休闲设施、农家乐为核心，吸引城市居民到项目中进行体验式消费。打造一个集农业生产、农村旅游文化于一体的大型现代农业旅游业庄园，成为扎根，辐射半岛的城市居民假日短途休闲旅游目的地。

本项目涉及的产业有高效生态农业、农家乐、现实版“开心农场”以及户外运动。

现在高效生态农业已经形成气候，尤其在城市的大型超市中，有机蔬菜和绿色肉蛋奶受到市民的欢迎，随着市民消费水平和对食品安全重视程度的提高，高效生态农业的前景势必更加广阔。

农家乐作为市民假日近途旅游的目的地，今年来一直非常火爆。但这一市场目前还比较混乱，经营者更新比较快，很难

见到规模大、服务好、持续时间比较长的经营者。这一市场还留给像本项目这样的后来者很大的空间。

现实版“开心农场”是近年来兴起的新事物，主要有“自理式”和“托管式”两种经营方式，在x□x等北方大中城市的x区已经有了很好的发展，在x区也取得了初步的成功。现实版“开心农场”起初本是城市居民为了放松身心、体验生活的一种休闲方式，在通货膨胀预期加大的情况下，又有了降低生活成本的因素，它的发展应该是“方兴未艾”！

这里的户外运动主要的是素质拓展训练，是现在各大政府机关、企事业单位、高中专院校和户外俱乐部非常流行的培训方式。

本项目涉及的行业都已经有了成功的案例，我们是后来者；但是将这几个产业整合在一起的项目少之又少，我们又成为了这个细分交叉市场的先到者，拥有比较广阔的市场前景。

我们在辛兴镇西公村考察了一块项目拟用地，此地由三位农民集体经济组织的成员承包20年，这三位承包人对土地的开发利用有着极大地热情和兴趣，此地有几个大小不等的池塘和两条由水库引出的水渠，土地部分已经种植了数目可观的白杨树，树龄大多在五年以下，池塘中野生泥鳅比较多，但是此地交通略显不便，只有便道与外界沟通，不适合大型汽车和机械的进出。

以此地为例，我们的营运计划可以简单的概括为两个阶段。第一阶段，进行基础设施建设，此次建设以道路整修为主要内容，使项目拟用地与外界有比较畅通的联系。利用当地的自然条件，主要发展水产养殖业。科学布局水产养殖格局，主要发展甲鱼、泥鳅养殖业，同时开展垂钓业务，吸引垂钓爱好者前来垂钓，初步发展以特色餐饮为重点的农家乐。这一阶段主要目的—是为了积累资本进行第二阶段大规模的基础设施建设，二是摸索经营经验。第二阶段，在积累充足资

金后，进行大规模基础设施建设，主要是道路、餐饮、住宿设施的建设。现在农家乐项目无法做大规模的很大一部分原因是基础设施无法满足市民的要求。因此，此阶段的基础设施建设既要高标准严要求，又要结合当地实际。考虑到本项目的主要客户是城市白领和中产阶级，餐饮和住宿设施建设和营运参照快捷酒店为宜。同时，增加户外运动项目，比如素质拓展训练设施和真人CS设施等。在生态高效农业方面加大投入，建设精品菜基地，生态养鸡、养猪，不仅做到食品原材料的自给自足，而且可以支撑产品的对外销售。当然，其中预留一部分土地给现实版“快乐农场”所用。本项目的长期规划甚至可以引进沼气技术来，农场内部各部分间互相联系，互为支撑，形成一个闭合循环、和谐有序的统一整体。

根据项目的营运计划，我们的营销计划也分为两步走。第一步，初步创建品牌，严把产品质量关，严格按照国家标准进行养殖，努力将产品引进x和乃至整个x的大型超市，同企事业单位的食堂和大型餐饮企业建立良好的伙伴关系，打开产品销路，是产品获得良好的美誉度。第二步，伴随第二阶段的营运，严把产品质量关，餐饮、住宿服务关。大力进行品牌的建设和运营，运用平面和网络媒体，建设强势的新农业品牌。更为重要的是，为我们的品牌注入深厚的文化内涵。x是x文化和大汶口文化的起源地，又拥有丰富的恐龙化石资源，这些都为品牌的建设提供了很好的素材。

根据项目营运和营销计划，我们需要的人才大体需要以下几种：

(一)农业专业技术人才，包括经济作物种植、家畜水产养殖方面的专业技术人才。

(二)酒店餐饮营运等文化旅游专业技术人才，主要支撑项目的酒店住宿以及户外运动项目的运营。

(三)营销人才。现在是市场经济社会，有市场企业才有发展，

营销人才必不可少。

第二阶段，总投资100万元，进行基础设施建设，大力开展品牌营销，建设现代化的集农业生产和旅游观光为一体的大型庄园。

首先，作为一个交叉细分市场的先到者，可参考经验少是最大的风险。其次，与项目拟用地原承包人的关系问题，因涉及到土地承包等农村比较敏感的问题，也面临较大风险。第三，在地理位置上本项目拥有一定的劣势，因为离x市较远，很大一部分城市客源被城市近区县截流，在市场开拓方面困难比较大。因此，项目的特色成为至关重要的问题。

## 养老服务创新创业计划书篇二

为贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》(国办发〔〕36号)，进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，教育部发布了《教育部关于举办第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》(教高函〔〕4号)。为推动我校创新创业工作，定于3月至5月举办“互联网+”大学生创新创业校内大赛，特此通知。

### 一、大赛主题

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

### 二、比赛目的与任务

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军；推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级；以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，主动服务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

### 三、参赛项目要求

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式；发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级；发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

1. “互联网+”现代农业，包括农林牧渔等；
3. “互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等；
6. “互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等；
7. “互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

### 四、参赛对象

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

### 五、参赛资格

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二

级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。具体参赛条件如下：

1. 创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，在2015年5月31日前尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。

2. 初创组。

参赛项目工商登记注册未满3年(3月1日后注册)，且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

3. 成长组。

参赛项目工商登记注册3年以上(2013年3月1日前注册)；或工商登记注册未满3年(3月1日后注册)，且获机构或个人股权投资2轮次以上(含2轮次)。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

4. 就业型创意组。

参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在2017年5月31日前尚未完成工商登记注册，参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。若参赛项目在2017年5月31日前已完成工商登记注册，参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化项目，允许将拥有科研成果的，老师的股权合

并计算，合并计算的股权不得少于50%(其中参赛成员合计不得少于15%)。

## 六、大赛赛制和赛程安排

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制，其中初赛形式为各二级学院评审，决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求，组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审，遴选参加校级决赛的候选团队(至少两项)，于4月20日前将评选结果交至文艺体育与教育通识课部。

2. 校级决赛(2017年5月)由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审，决出金银铜奖若干，并选拔推荐优秀团队参加第三届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

## 七、大赛奖励

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行；同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

## 八、报名程序

1. 报名时间：2017年3月29日-4月15日

2. 报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提

交至院系统计汇总。

3. 报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。

4. 参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

## 九、宣传发动

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生成和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持；鼓励教师将科技成果产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平。

### 1. “互联网+”

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。

1.1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。

1.2 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。

1.3 “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、项目内容

### 2.1 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。

## 2.2 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。

## 2.3 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与医生进行沟通，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。

## 2.4 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。

## 养老服务创新创业计划书篇三

为贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔2015〕36号），进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，教育部发布了《教育部关于举办第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》（教高函〔2017〕4号）。为推动我校创新创业工作，定于2017年3月至5月举办“互联网+”大学生创新创业校内大赛，特此通知。

### 一、大赛主题

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

### 二、比赛目的与任务

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军；推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级；以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，主动服

务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

### 三、参赛项目要求

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式；发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级；发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

1. “互联网+”现代农业，包括农林牧渔等；
3. “互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等；
6. “互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等；
7. “互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

### 四、参赛对象

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

### 五、参赛资格

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。具体参赛

条件如下：

1. 创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，在2017年5月31日前尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。

2. 初创组。

参赛项目工商登记注册未满3年(2014年3月1日后注册)，且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

3. 成长组。

参赛项目工商登记注册3年以上(2014年3月1日前注册)；或工商登记注册未满3年(2014年3月1日后注册)，且获机构或个人股权投资2轮次以上(含2轮次)。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

4. 就业型创意组。

参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在2017年5月31日前尚未完成工商登记注册，参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。若参赛项目在2017年5月31日前已完成工商登记注册，参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化项目，允许将拥有科研成果的老师的股权合并计算，合并计算的股权不得少于50%(其中参赛成员合计不

得少于15%)。

## 六、大赛赛制和赛程安排

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制，其中初赛形式为各二级学院评审，决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求，组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审，遴选参加校级决赛的候选团队(至少两项)，于4月20日前将评选结果交至文艺体育与教育通识课部。

2. 校级决赛(2017年5月)由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审，决出金银铜奖若干，并选拔推荐优秀团队参加第三届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

## 七、大赛奖励

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行；同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

## 八、报名程序

1. 报名时间：2017年3月29日-4月15日

2. 报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提交至院系统计汇总。

3. 报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。

4. 参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

## 九、宣传发动

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持；鼓励教师将科技成果产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平。

### 1. “互联网+”

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。

1.1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一诊疗服务，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。

1.2 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。

1.3 “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、项目内容

### 2.1 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。

## 2.2 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。

## 2.3 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。

## 2.4 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。

文档为doc格式

## 养老服务创新创业计划书篇四

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

我们店名为“茶 物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶 物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶 物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争

优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、

刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。

为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：

- 1、学会品味奶茶；

- 2、原料成份配方；

- 3、调味份量与时间;
- 4、设备的应用与调味火候;
- 5、调味手法;
- 6、奶茶的保存;
- 7、奶茶的包装要求;
- 8、奶茶的变化(包括样变与质变, 比如: 拉花。

## 养老服务创新创业计划书篇五

在现如今社会, 时尚成为人们生活追逐的重要目标之一, 古人云: 千里之行, 始于足下! 时尚的鞋是人们张扬个性的重要媒介之一, 同时一双好鞋还能保护脚不受外力伤害, 让脚在工作的同时享受放松, 所以, 选购一双时尚精品鞋是非常重要的, 基本上人平均每两月都会买一双鞋, 所以卖鞋行业发展未来是可以的!

我选择耐克品牌运动鞋和板鞋销售, 原因有三: 第一, 我是福建莆田人, 我的家乡有很多品牌鞋的代工厂, 我有认识的人在鞋厂工作, 货源我可以得到保证; 第二, 耐克的独特的气垫技术使耐克运动鞋很受大众的欢迎; 第三, 耐克品牌名气大, 知名度高。所以, 我的产品定位就是耐克运动品牌。

### (1) 店名

风宇时尚

### (2) 主打商品

耐克运动鞋, 跑鞋, 板鞋

(3) 营业时间

7:30——23:00

(4) 目标客户

12岁——35岁

(5) 店面装修

采取时尚元素装潢网店

(6) 物流人员

待定

(7) 广告宣传

论坛宣传，人脉宣传

(8) 物流公司

申通快递

(9) 投入资金

5000元

营业时间基本是自己守店，物流会有专职负责，计划前两个月大量时间用于刷人气，对于开店四个月内购买本店商品采取包邮和商品8.8折的优惠，如果店铺人流量不大的话，可能会选择宣传单形式做广告。

如果两年之内我的鞋店日销售额能达到20xx元的话，将会考虑扩大店铺，增加人手，初步估计组建工作室，人员大概会

在4个人左右。

## 养老服务创新创业计划书篇六

随着社会经济和文化的发展，人们生活节奏的加快，人们的生活环境，生活方式都发生了很大的变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。

学生兼职是学生减轻自己经济负担的需要；学以致用需要；学生了解社会的需要；提高学生综合素质的需要；增加社会经历的需要；为走向工作岗位打基础的需要。

团体消费已经悄然走进人们的生活，已经开始流行，这是社会发展的需要同时也是一种必然。

团体消费涉及到人们生活的方方面面，团体消费使人们节约金钱，节约时间，用尽量小的投入获的最大的消费实惠，学生团体消费就更有市场，学生是纯消费者，品牌意识和品牌忠诚度非常高，学生消费也是走在社会的最前沿。团体消费是个性。品牌。实惠最佳消费方式。

打造高校团体消费终端市场，其商业市场发展潜力不可估量！

着力于高校市场的开发，建立校园兼职平台，学生实践平台，校园商业平台，服务学生，服务高校。

关系学生成长：让学生参与社会实践，认识社会，了解社会，边学习边实践，学以致用，提高学生的综合素质，校园市场，由学生自己开发，自己经营自己维护。

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场，打造高校创业的品牌联合舰队。

1、学生减轻自己经济负担的需要



- 2、学生参加社会实践，提高自己综合素质的需要
- 3、学生个性消费，品牌消费。实惠消费。安全消费的需要。
- 4、高校提高学生就业的需要
- 5、响应鼓励大学生创业的需要
- 7、商家要求打开校园市场的需要
- 8、社会经济发展趋势的需要

此项目的长远目标是占领高校消费终端市场，以及以高校为中心的'终端消费市场，其商业前景不可估量！

## 养老服务创新创业计划书篇七

### 1) 团队简介

xx创业团队成立于20xx年x月x日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的活力和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

### 2) 经营项目

各类男女时尚凉拖鞋。

#### 1) 产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心境，简便的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客供给物美价优的产品，靓丽一夏。

## 2) 产品swot分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求；价格合理，明码标价。

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定；种类不齐全。

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大。

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大。

## 3) 销售方式

a.以实训超市实体店销售为主。

b.以摆摊形式为辅。

### 1) 目标消费群

针对民政学院内学生及教师中x岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户；校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

### 2) 市场环境分析

大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有x家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

xx团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区xx左右的女生，为x人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行

为易受寝室成员影响，能构成口口相传的效应带动销售。

消费本事方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，贴合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在x元之内。

销售策略上以实训超市为主要的销售网点，平时晚上在一区门口摆摊展销，更加方便目标顾客的就近购买意图。在如此激烈的是市场上我们xx走的是精准营销方式，特针对一群目标顾客实施专业化的销售，充分满足消费者。

### 1) 销售策略分阶段目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不一样的目标，针对这些目标，我们将采取不一样的具体性的操作手段。

#### a. 告知阶段

以实训超市春季促销为契机，进行产品的市场宣传和推广，打造本公司的知名度。

#### b. 启动阶段

在民政学院一区寝室门口进行连续性的产品展销，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品的销售。

#### c. 促进阶段

一系列的优惠活动，如：“有买有送”凡购买拖鞋一双则赠送精美礼品一份。

“好事成双”凡一次性购买两双即可享受第二双x折优惠。

## 2) 营销原则

### a. 营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质的服务是团队在竞争激烈的市场中立于不败之地，脱颖而出的法宝。用微笑迎接每一位顾客，用真诚打动每一位消费者是我们的经营原则。

“三心”——用心、细心、耐心

销售前用心的观察每一位顾客，揣摩他们的心理。

销售中细心的发现顾客需要，满足顾客要求。

销售后耐心的告诉顾客注意事项及保养措施。

### b. 营销特色：差异化营销

作为学生的我们贴近学生市场，理所当然更能够了解学生的消费需求和消费心理。所以我们的营销特色就是独特的产品和服务来满足每一位顾客的不一样需求；以站在消费者的角度去进行每一次的选购产品，价格的制定，销售的方式。

因为这次创业不以盈利为主要目的，重点是经过这次创业的实践来了解创业过程的每一个阶段。选择进入适宜的市场，如何进货，向消费者推销技巧等等。学习是我们最终的目的，盈利只是起到一个推动作用，所以我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而这也为我们整个营销区别于其他的商店经营，展开了差异化营销，从而创立独特理念，吸引和稳定我们的顾客。

### 1) 团队的构成

团队是自由组成的一个共同体，该共同体合理利用每一个成

员的知识和技能协同工作，解决问题，到达共同的目标。众志成城，力量大，成果也大。

团队的构成，具有非凡的意义。选择适宜的人群，适宜的职务安排将是以后工作有效开展的重要因素之一。经过数次严谨的选择，我们的团队已初步成型：

团队成员要求：大局意识、熟悉创业计划的全过程、无私的精神、大度、有活力、团队精神、应变本事等。

## 2) 管理规划

团队不一样于工作团体，因为团队既要求对个人负责，也要求相互负责。团队经过其成员的共同努力创造出一个个工作成果，这就使得业绩水平能够大于所有团队成员个人最佳业绩的总合。所以要想有个好的发展就必须要有很好的预见性，做好管理规划。

a.借用第克泰特法，在那里引申为“专用时间”。团队每位成员根据课表选定自我的工作时间，除去上课外，其他剩余的时间全身心投入到团队所选项目中，尽量不做与项目无关的任何事情。

b.信息分享：在团队项目进行的过程中，每个人都会有相应的实践收获，我们制定特定的时间进行信息分享，包括一段时间内的销售业绩、个人心得等对团队发展有利的信息。

c.分工与合作并存：首先团队成员根据自我职责做好团队分内工作；其次在队友遇到困难时，团队成员要积极主动帮忙队友，并按时按量完成团队任务。

d.会议要求：

——会前团队各成员都不许做好相应的准备，不开无目的、

无意义或议题不明确的“糊涂会”。

——联系实际，解决问题，不开传声筒式的“本本会”。

——权衡轻重缓急，抓住重点，不开“扯皮会”。

——讲究实效，不开一报告、二补充、三强调、四表态、五总结式的“八股会”。

——不开七时开会、八迟到、九时领导做报告的“迟到会”。

e.激励政策：团队项目实施过程中，根据团队成员为团队作出的贡献大小及影响程度给予相应的奖励。

f.在团队项目正式启动时，将根据所犯错误的严重程度和造成的损失及影响，给予相应处罚。

凉鞋是一种季节性很强的产品，且受今年气候影响，气温一向很凉，影响了凉鞋的销量，鉴于此，我们坚持保守的财务政策，努力使财务风险降低到最低水平。为了实现企业利益最大化，我们尽量降低成本，在人员消费上，压缩每一分钱，绝不盲目开销；在鞋的利润控制上，绝不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面能够增加我们的营业额，另一方面也能够加强我们的人脉关系，在销售的过程中积累人脉也是我们的一种收获。

这一系列严谨的财务管理，都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

## 1) 资金筹集方式

六人共集资xx元，其中采购成本为xx元，现总营业额为xx元。

## 2) 财务历史数据(单位：元)

#### 4) 现有资产分析

截止20xx年x月x日，xx创业团队总投资xx元，总采购成本xx元（包含交通费），总营业额xx元，总库存约xx元。经理人员，销售人员，采购人员，财务等工资目前还没结算。

#### 5) 财务走势

由于天气转热，接下来的日子里将是凉鞋销售的火热季节，企业预计销售量将猛增，营业额较前两月也有很大提升，同比增加约xx%□预计总营业额为xx元。

#### 6) 财务总结

在这次创业实践中，实现总营业额xx元，总利润xx元，在接下来两个月□xx创业团队成员努力用自我的活力和营销人员的专业水平，把这两个月的销量提升起来，成功的完成这次创业课程，使xx每个成员都从中得到基本创业知识和宝贵的经验。

##### 1) 机会

- a.随着夏天的到来，气温的升高，越来越多的人在非正式场合选择穿拖鞋，既方便又舒适。
- b.拖鞋是夏天大家必备的物品，几乎每个人在夏天都会拥有一双甚至几双拖鞋，它同时也是人们夏天洗澡时必备的物品。
- c.拖鞋的价格相对于其它鞋子要便宜许多，所以，很多人更换拖鞋的频率较其它鞋要频繁，尤其有新款出来时。
- d.随着新的夏天的到来，许多人原先旧的拖鞋已过时或找不到了，会促使他重新购买拖鞋。

e.我们的位置靠近紧邻一区女生宿舍，不下雨时还能够到宿舍大门口摆摊，能够更方便顾客选购。

f.能够有效利用认识的人，进行广泛宣传。

## 2) 威胁

a.学校内外各类便利店很多，这些便利店中有各种款式跟价格的拖鞋出售。

b.由于我们自身的资金限制，使我们每次的进货量跟所进拖鞋的款式不够丰富。

c.由于今年雨水较多，气温回升也不是很明显，导致我们能在室外摆摊的时间不多。

d.由于这学期学习任务较重，各成员的课余可支配时间也不尽相同，使在室外摆摊的时间不够稳定。

## 3) 应对之策

a.我们无法做到与便利店的款式多样。但我们能够在服务上胜过他们，我们能够供给更多更好的售前、售中、售后服务，以优质的服务打动顾客，争取更多的回头客。各成员加强在销售技巧方面的学习，提高成交率。

b.在我们所买的拖鞋款式不够丰富的情景下，我们能够使我们的产品和质量上胜过其它地方所销售的拖鞋。所以需要进货时在拖鞋的质量上把好关。

c.对于今年雨水较多，影响室外摆摊的问题，我们仅有尽量在天气条件较好的情景下多到室外摆摊，从而使因天气原因引起的损失到达最小。



d.尽量把各成员的课余空闲时间集中起来，合理分配，到达提高在室外摆摊的频率。