

附件 2

2026 年平顶山学院护理学院第一届创新创业大赛

商业计划书模板

（一）项目概述

1. 服务定位：明确项目针对的目标用户（如脑卒中患者、老年肌少症人群、康复机构等）及核心服务内容；
2. 核心优势：突出项目在专业技术、创新设计、商业模式等方面的差异化优势；
3. 解决痛点：说明项目解决的临床/市场痛点问题，及带来的社会价值与商业价值；
4. 发展规划：简要说明项目短期（1-2 年）、中期（3-5 年）发展目标与实施路径。

（二）团队介绍

1. 核心成员：介绍每位成员的专业背景、分工职责及与项目相关的能力优势；
2. 指导团队：说明领队老师、企业指导老师的专业资质、行业经验及能提供的资源支持；
3. 合作机构：列出已达成合作或意向合作的高校、企业、医疗机构等，说明合作内容与支持形式。

（三）市场需求分析

1. 目标市场：描绘清晰的用户画像（年龄、需求强度、支付能力、使用场景等）；
2. 市场规模：引用权威数据（如行业报告、统计年鉴）说明目标

市场的现有规模及增长潜力；

3. 竞品分析：分析行业内现有同类产品/服务的优势与不足，明确本项目的竞争壁垒；

4. 市场机会：结合政策导向、行业趋势，说明项目的市场切入点与发展空间。

（四）服务模式与案例

1. 服务流程：用流程图或文字详细说明项目的服务全流程（如用户获取、评估诊断、方案实施、反馈优化等）；

2. 核心产品/服务：详细介绍项目的核心产品或服务内容，包括技术原理、功能特点、使用方法等；

3. 典型案例：提供 1-2 个试点案例或模拟案例，说明项目的应用效果、用户反馈及优化方向；

4. 工具应用：说明项目所使用的数智化工具（如 AI 训练系统、远程监测平台等）及应用场景。

（五）技术合作方案与数智化工具选择

1. 技术架构：简要说明项目的技术支撑体系（如硬件设备、软件系统、算法模型等）；

2. 合作机制：说明与技术提供方、医疗机构、企业的合作模式（如联合研发、技术授权、资源共享等）；

3. 工具选型：分析所选用数智化工具的优势、适配性及成本，对比同类工具的差异化；

4. 技术保障：说明项目的技术研发计划、迭代机制及知识产权保护措施。

（六）运营策略

1. 推广渠道：明确项目的用户获取渠道（如 B 端：医院、社区机构；C 端：短视频平台、社交媒体、线下活动等）；

2. 定价策略：制定合理的定价方案（如订阅制、单次付费、阶梯定价等），说明定价依据；

3. 活动运营：规划用户激活、留存、转化的运营活动（如体验活动、科普讲座、用户激励计划等）；

4. 内容运营：说明如何通过专业内容（如康复科普、案例分享、操作教程）提升用户粘性与品牌影响力。

（七）风险控制

1. 政策风险：分析行业政策变化可能带来的影响，提出应对措施；

2. 技术风险：说明项目可能面临的技术难题、迭代风险，制定技术保障与应急方案；

3. 市场风险：分析市场竞争加剧、用户需求变化等风险，提出差异化竞争与需求适配策略；

4. 其他风险：如资金风险、法律风险等，说明应对措施。

（八）财务预测

1. 成本结构：列出项目的主要成本项（如研发成本、运营成本、人力成本、设备成本等）及预估金额；

2. 收入预测：基于市场规模与运营策略，预测未来 3 年的营业收入、用户数量及净利润率；

3. 融资需求（如有）：说明项目的融资额度、资金用途及对投资人的回报预期。

（九）社会价值与可持续发展

1. 社会价值：说明项目在促进康复产业发展、提升全民健康水平、

增加就业机会等方面的贡献；

2. 学业与创业平衡：说明团队如何平衡参赛、学业与项目运营，确保项目可持续推进；

3. 资源支持：列出项目可依托的高校、企业、政策等资源，说明如何长期整合利用；

4. 可持续性：说明项目的盈利模式、用户粘性培养、技术迭代等方面的可持续性保障。

（十）附录

1. 相关证明材料：专利证书、软著证书、合作协议、资质文件等扫描件；

2. 数据来源：引用的行业报告、统计数据、调研结果等权威依据；

3. 补充材料：项目产品图片、视频演示链接、用户反馈截图等（需获得相关授权）