



药查查 商业计划书

用 药 之 前 查 一 查

北京人人有信网技术有限公司

目录 CONTENTS

1 【项目背景】

3 【商业模式】

5 【产品规划】

2 【产品介绍】

4 【团队组成】

6 【融资需求】

01

项目背景

项目背景



政策

医药改革政策频出，两票制、药品零加成、医保控费、一次性评价等，2017年上半年内推出如《国家发改委推进按病种收费工作的通知》6个国家级文件



机遇

1. 人口老龄化加大了医药及保健品的市场需求
2. 人口素质增长更加关注产品本身



需求

1. 大数据保障用药行为安全、高效
2. 大数据护航医药营销
3. 大数据保驾药物研发



方向

打造医药行业数据全、数据精准、维度丰富、信息到达率高的互联网医药大数据中心处理平台



创新

大数据仍处于培育期，我国医药行业大数据基本为0，而美国占43%

项目背景

药查查 重构与赋能医药健康数据情报服务

- 药查查通过大数据技术与机器学习技术在C2B互联网健康数据领域和企业服务领域提供数据信息服务。
- 主要包含全方位药品及厂家数据展示，智能扫码识别药物、药品价格查询、用户点评、医生点评、用药经验、流向溯源、成分图谱，疾病图谱分析、附近药店送药及推荐、家庭药箱、全国疾病热力图、药品专题等功能。

CFDA药品数据汇聚



2017.4



2017.10



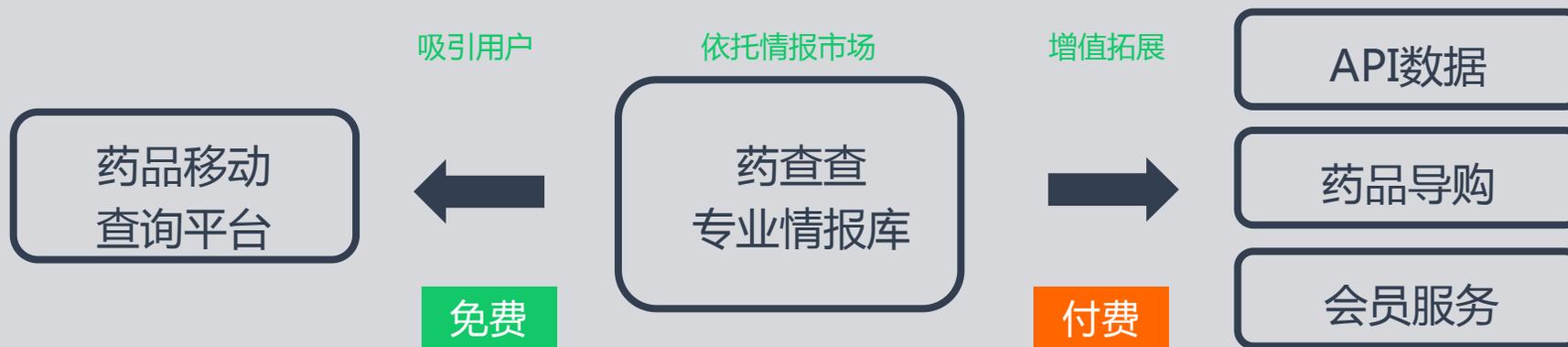
情报汇聚

2018.2

企业服务



2018.10



项目背景-数据及服务

来源



服务



项目背景-差异化竞争

同行业	药品交易（如叮当快药、药品通）	用药工具（如用药助手）	药查查
市场地位	药品交易类带一定查询	用户习惯和认知差异大，体验度不好，目前使用者少	以技术为驱动的互联网数据聚合挖掘为切入的新型平台
提供服务	在线买药及附近药店定位等服务，也有少量同类药品对比、用药指南	药品信息、用药指南、相互作用、患者指导、医学计算、专业资讯	通过互联网为用户提供医药行业数据、情报、信用、关系链等服务
商业模式	提供OTC药品查询、用药咨询、全国各地药店查询和附近药店推荐等服务，收费方式通过其他卖药网进行竞价排名	买卖数据库与vip会员	通过用户查询，不断完善进化的药品多维度数据整理，对高附加值数据进行数据分发

同纬度	综合平台（如医药网）	药企查询类（如39药企）	药查查
市场地位	传统医药综合性互联网平台	简单工商数据查询平台	药品链关系唯一平台
企业结构	用户行为大多不精准，数据陈旧，更新速度缓慢，整体数据价值不高	因不关乎下游用户行为，后续动力和方向都有待质疑	新型互联网创业基因团队，企业结构完美
商业模式	广告为主，竞价为辅的收费方式	网站繁多广告收费，定位不清晰	布局用户药品药企及医院查询，旨在互联网药品大数据，及未来的医药智能化服务平台

02

产品介绍

产品介绍

彻底清除“假药”、大数据购、用药智能行为指导

- 提供药品溯源，目前提供800家全球平台医药数据实时监控
- 通过对结构化和非结构化的处理从信息驱动转变为数据智能化驱动，为个人提供多维度用药行为分析
- 通过数据挖掘和机器学习，进行高密度数据提纯，提供满足个性化用药需求，如药品分析、价格对比、药效评论



产品介绍

查信用、查行情、查竞对、查招投标

- 通过数据的采集、清洗、集成、存取、分析、挖掘、学习、可视化提供智能企业端
- 个性化、多维度提供行情、舆情、上下游营销数据等可视化实时、准确、权威的决策分析
- 提供企业社会化环境关系链、家族图谱、客户关系链精准服务，如随时查药品申请进度、类似药品销售趋势等



产品介绍

查临床、查报告、查情报...

- 通过药品流转、评价等动态大数据深度挖掘，提供聚合研究
- 数据全球化，保证先进、权威
- 可为政府提供不良事件爆发和发酵提供全过程监管

药品研发 ▾ 生产检验 ▾ 合理用药 ▾ 市场信息 ▾ CHEMPHARM ▾ 中药材 ▾ 医疗器械 ▾ 食品 ▾ 化妆品 ▾ 专题 ▾ 数据库名称(拼音或首字母)

 药查查

药品 中药材 医疗器械 食品 化妆品 企业 疾病

请输入中(英)文名称或拼音首字母 或 完整受理号/批准文号

最新上线数据库: [药物临床试验数据库](#) ^新 [海关进出口数据库](#) ^新 [上市企业销售数据库](#) ^新

03

商业模式

商业模式



赢利点

API数据对接置换

商品推广

药品销量数据监控与分析

行业最新情报

vip付费更多数据

商业模式-主要盈利模式

“

盈利模式只是
商业模式其中的一个环节。

”

- 赢利优先级：**
- 1、企业端年服务费
 - 2、个人用户深度医疗数据
 - 3、药企导流、销售收费
 - 4、线上推广费
 - 5、保险等第三方增值
 - 6、大数据增值

企业端年服务费

- 核心价值数据分层提供
- 药厂、经销商、医院、电商、研究机构个性化高附加值

个人消费习惯

- 个人用户深度医疗数据使用费
- 个人用户获取国内外精准医药服务

数据接口使用费

- 应用数据api提供数据收费
- 广告、推广、大数据、流量增值

04

团队组成

团队组成



肖珺-CEO

34岁，硕士研究生，明基西门子上海研发中心资深研发设计师，新一代互联网产品领域专家、企业大数据领域产品专家。药查查创始人。



张林联合创始人-CTO

原北京用友总部 技术经理，后从事移动互联网技术研发。怀才当遇网技术总监。15年IT研发，丰富的互联网开发架构经验，企业大数据专家。



沈博-COO

从事互联网技术开发、运营25年，中国电信通信专家和互联网专家，新浪、百度高级开发工程师、师从大数据创始人网格之父Lolanser,曾为E兼职coo运营注册7000余万用户。

核心团队

专家顾问

赵勇博士-美国网格主要负责人，微软杰出员工，清华大学大数据中心创建者，著有作品-《大数据革命》。

技术研发

拥有一支铁军技术研发团队；其中架构师为原用友技术总监

产品及运营

产品总监为原查查背调创始人，渠道总监为清华大学医药数据研究中心背景渠道总监，专门注重数据的专业性及实用性。

企业服务

包括企业进驻业务，企业产品登入服务工作，服务总监为前明基逐鹿客户部总监。

05

产品规划

产品规划-2018年



增长策略--用户

产品规划-2018年

C端---使用者

普通用户：以年轻妈妈群体、老年社区人员为主要群体。目前年轻妈妈群体数量2000W，老年社区群体数量为9000W，他们均为产品的重要目标用户

针对有随时随地查询药品需求的人群为基础，以产品占据为目的，培养用户习惯，将潜在用户转化成为忠实用户

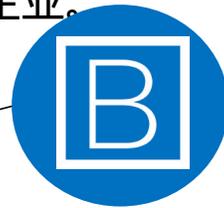
C端B端---付费用户

医药代表、代理商、医药经销商、原材料方和付费公司相关联的医药类企业已收录20W家，都是产品的潜在高频使用群体

已经形成明确的使用需求并且具有一定的消费购买力，面对自身的需求与供给业务，有强烈的使用和购买欲望，愿意为满足自己需求的产品付出一定金钱的小型企业。



用户养成



中坚用户



高值用户

掌握了中国近80%的机构愿意以金钱去换取优质和全面的服务。

VIP B端-专业机构
监管部门、医院、科研机构、生物研发企业、药品生产企业

产品规划-3年内



奋斗的目标

强势的数据源

多维度的数据

丰富的数据可视化

更加高效的数据分发能力

强大的品牌凝聚力

全球化发展：

数据覆盖范围最广

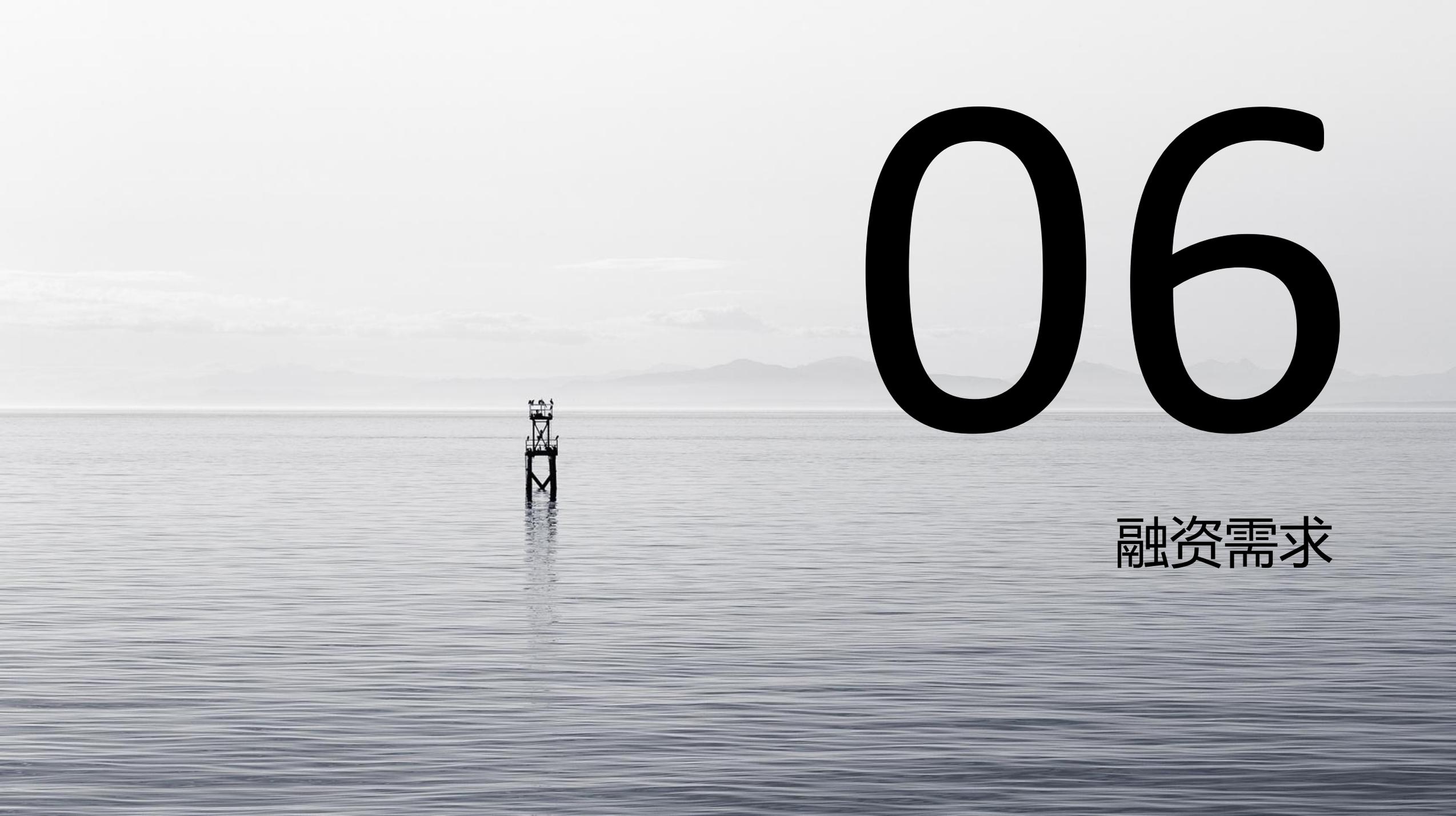
专业程度最高

高效访问速度和应用速度

关系链、图谱精确地表达

...

致力于打造互联网信息时代的“新”《本草纲目》



06

融资需求

融资需求

天使轮融资需求

本期融资500万，用于技术迭代和C端用户拓展、市场推广，出让8%的股权。



资金用途

融资金额	融资用途		
	比例	具体用途	备注
500万	40%	互联网营销推广，C端用户做到200-300万	
	40%	团队建设，重点大数据分析人才、算法人才引入、数据安全技术人员	
	20%	构建优势的数据壁垒	

谢谢观看



微信扫一扫，使用小程序

联系电话：**18970099815**

地址：北京市朝阳区建国路88号SOHO现代城6幢2004室

联系人：肖珺

电子邮件：steven@rryxx.net