

2021/2/3

讨论话题：疫苗、周围认识的养殖户使用线上意愿、发展战略

疫苗

畜牧兽医、规模化养殖场的观点是**防疫**更重要

- 1.由于养殖场向规模化靠拢，我们可以提供防疫服务（有兽药许可可以卖疫苗）
- 2.如何提供？找公司买
- 3.我们负责提供疫苗接种服务，养殖户自己买
- 4.我们负责疫苗的储存（有成本、价格问题）
- 5.我们平台负责疫苗的预约，我们把预约数量报给防疫站
- 6.后续出现什么疾病，我们提供线上问诊服务
- 7.经过计算发病率、可行性（评估）之后，我们提供多种套餐，客户可以购买一个全套的服务（不可行原因：乡村散养户生病很少，可以自己解决或者找当地兽医，不需要花太多钱）
- 8.

线上使用意愿

意愿还是比较低

- 1.农村人手机使用频率低，兽医站很好找，兽医数量较多(牛生病了都可以拉过去治疗)
- 2.兽医主要用途：配种，很少使用平台

发展战略

- 0.针对重大动物疾病网格化管理
- 1.一体化、**服务链**战略（一条龙服务）
- 2.在线问诊（很难看出来症状）、在线咨询（各种基础建设的优化）、兽药销售
- 3.卖疫苗（可行性较低）
- 4.为乡村兽医提供网课，提高乡村兽医的专业知识
- 5.兽医管理:与兽医协会合作
- 6.是否放弃散养户？
- 7.宠物平台

8.生鲜平台

9.乡村兽医越来越老，年轻人对成为乡村兽医的意愿不大，中小型养殖户仍有很多人向往

10.目标群体从散养户改成兽医，重点是乡村兽医（能赚钱）

11.盈利可以靠广告收入

12.目标群体：一开始针对年轻人，再而扩大到乡村兽医，最后和兽医协会合作，让更多人接收到培训

13.模式：先建立口碑，让乡村兽医推广我们的平台（问题：兽医是否有意愿与我们合作）

14.在线语音指导等

乡村兽医

1.乡村兽医卖药，会与我们的平台竞争

其他发展战略

1.溯源平台

2.网课平台（课程与兽医相关）

3.宠物家畜一体化平台