商业画布一：  
商业画布：宠物医疗AI辅助诊断设备

1. 客户细分（Customer Segments）

目标用户：

宠物主人（尤其是猫狗饲养者）。

居住在没有完善宠物医疗配套设施的区县及偏远地区的用户。

需要快速、低成本宠物健康监测的群体。

2. 价值主张（Value Propositions）

核心价值：

AI辅助诊断：利用AI算法分析宠物生理数据，快速识别常见疾病（如肠胃问题、皮肤病等）。

实时监测：通过高精度传感器（如体温、心率、运动监测）实时采集宠物健康数据。

可及性提升：填补宠物医疗资源匮乏地区的服务空白，降低用户就医成本和时间。

3. 渠道（Channels）

线下服务站：在区县、社区及宠物饲养密集区域投放自助式AI诊断设备。

线上平台：配套移动端APP，提供数据同步、远程问诊及健康报告推送服务。

4. 客户关系（Customer Relationships）

自助服务：用户通过设备或APP自主完成检测，减少人工干预。

会员服务：提供定期健康监测订阅、个性化养护建议。

售后支持：与线下宠物医院合作，为复杂病例提供转诊服务。

5. 收入流（Revenue Streams）

单次检测收费：用户按次支付检测费用。

设备投放分成：与社区、宠物店合作，按使用量分成。

增值服务：会员订阅、健康保险合作、广告植入（宠物用品品牌）。

6. 核心资源（Key Resources）

技术资源：

AI诊断算法（基于宠物疾病数据库训练）。

高精度传感器及嵌入式硬件设备。

团队资源：技术研发团队（李凯涛、李冠廷等）、运营团队（龙悦鸿、胡羽凡等）。

数据资源：宠物生理数据库、用户健康档案。

7. 关键业务（Key Activities）

设备研发与迭代：优化传感器精度和AI诊断模型。

线下网络搭建：服务站选址、设备投放及维护。

数据运营：持续收集宠物健康数据，完善疾病分析模型。

8. 重要合作（Key Partnerships）

硬件供应商：传感器、芯片等核心元件合作方。

宠物医疗机构：转诊合作，共享专家资源。

社区与物业：服务站场地支持及推广合作。

9. 成本结构（Cost Structure）

研发成本：AI算法开发、硬件设备研发。

运营成本：服务站租金、设备维护、数据存储。

市场推广：线下广告、线上流量投放。

合作分成：与渠道伙伴的分成费用。

## 商业画布二：

### \*\*商业模式画布：宠物医疗AI辅助诊断设备\*\*

#### \*\*1. 客户细分 (谁是你的打爱用户? - "Who are your beloved users?")\*\*

- \*\*目标客户：\*\*

- 宠物主人，尤其是养猫狗的群体，居住在宠物医疗设施不足的地区。

- 城市和郊区的宠物主人，年龄在20-50岁之间，熟悉科技并愿意为宠物健康投资。

- \*\*需求：\*\* 寻求价格合理、方便获取且准确的宠物初步诊断服务。

#### \*\*2. 价值主张 (你做什么? 忙什么? - "What do you do? What are you busy with?")\*\*

- \*\*核心产品：\*\* AI辅助诊断设备，通过高精度传感器实时采集宠物生理数据，提供常见病情的初步诊断。

- \*\*客户收益：\*\*

- 减少立即前往兽医的需要，节省时间和费用。

- 为医疗资源匮乏地区的宠物主人提供便捷的健康解决方案。

- 利用AI技术确保诊断的高准确性。

- \*\*独特优势：\*\* 将强大的人工智能与用户友好的硬件结合，提升宠物医疗的可及性和效率。

#### \*\*3. 渠道 (如何让用户知道品牌价值? 带来什么好处? - "How do you let users know about brand value? What benefits does it bring?")\*\*

- \*\*分销渠道：\*\* 在各区县及宠物友好地点（如宠物店、公园、住宅区）设立线下服务站。

- \*\*营销方式：\*\*

- 通过微信、抖音等社交媒体平台，针对宠物主人开展推广活动。

- 与宠物店和兽医诊所合作，提升品牌知名度。

- 通过宠物社区活动和口碑传播吸引用户。

- \*\*用户教育：\*\* 在服务站提供设备使用教程和演示，展示其便捷性和价值。

#### \*\*4. 客户关系 (爱用户? - "Love users?")\*\*

- \*\*建立方式：\*\* 通过提供准确可靠的诊断和优质客户支持建立信任。

- \*\*互动模式：\*\*

- 推出订阅制服务，定期为宠物进行健康检查。

- 开发移动应用程序，让宠物主人追踪宠物健康数据。

- 创建宠物主人社区平台，分享经验和建议。

- \*\*支持服务：\*\* 提供24/7客服，解决设备使用中的问题。

#### \*\*5. 收入来源 (收入 买票 - "Revenue, ticket purchase")\*\*

- \*\*主要收入：\*\*

- 在线下服务站按次收费或提供订阅制服务（如每月健康检查套餐）。

- \*\*附加收入：\*\*

- 与宠物保险公司合作，将设备诊断服务纳入保险计划。

- 在服务站销售相关产品，如宠物健康补充剂或配件。

- 将AI技术授权给兽医诊所，收取许可费用。

#### \*\*6. 核心资源 (你还缺少什么? - "What are you still missing?")\*\*

- \*\*物理资源：\*\* 高精度传感器、AI诊断设备及线下服务站。

- \*\*智力资源：\*\* 基于宠物健康数据的AI算法、诊断软件及常见疾病数据库。

- \*\*人力资源：\*\* AI工程师、兽医专家（用于验证）、客服人员和营销团队。

- \*\*财务资源：\*\* 用于研发、生产和服务站建设的初始投资。

#### \*\*7. 核心活动 (你给客户带来多少成本? - "How much cost do you bring to the customer?")\*\*

- \*\*主要活动：\*\*

- 开发并持续优化AI诊断模型。

- 制造和维护高精度传感器的诊断设备。

- 在各地设立并运营线下服务站。

- 开展营销活动，提升宠物主人的品牌认知。

- \*\*客户服务：\*\* 提供实时诊断、客户支持及健康追踪应用维护。

#### \*\*8. 核心合作伙伴 (谁是你的核心销售部助力你? - "Who is your core sales department helping you?")\*\*

- \*\*技术伙伴：\*\* AI及传感器技术供应商，协助设备开发和优化。

- \*\*兽医伙伴：\*\* 兽医和宠物健康专家，验证AI模型并提升可信度。

- \*\*分销伙伴：\*\* 宠物店、社区中心及地方政府，提供服务站场地。

- \*\*营销伙伴：\*\* 宠物领域的社交媒体影响者及相关组织，推广产品。

####