

《Tashikin 数字化生态系统：网站构建与内容铺设计划表》

0.0 规划摘要与核心执行原则

本计划表是Tashikin数字化生态建设的“总施工图与时间表”。我们的核心目标，是在未来18个月内，分三个阶段，系统性地构建起一个能够建立品牌信任、驱动用户增长、并最终确立思想领导地位的强大数字平台。

核心执行原则：

- 敏捷启动 (Agile Launch):** 我们将在第一阶段，以**“统一门户 (Tashikin.com), 分区叙事”**的架构，用最低的成本和风险，快速建立我们的“最小化可行数字存在 (Minimum Viable Digital Presence)”。
- 价值驱动 (Value-Driven):** 每一个页面、每一篇内容的创建，都必须服务于一个明确的战略目的——要么是为“大卫院长”们建立**商业信任**，要么是为“艾米丽医生”们提供**临床洞察**。
- 单点引爆 (Single-Point Ignition):** 在内容启动初期，我们将集中全部资源，将**《病例解读挑战》**这一个旗舰内容IP打造成行业爆款，以一个“认知尖点”撬动整个市场。

第一阶段 (Months 1-3): 建立信任基石 (Phase 1: Building the Trust Foundation)

阶段总目标：快速上线一个专业、可信的数字化“名片”，为“成本尖刀”战略提供核心销售支持，并启动“智能尖刀”战略的种子用户验证。

平台	页面/功能模块构建	内容铺设/任务	战略目的
Tashikin.com (统一门户)	1. 首页 (Homepage): 专业、清晰的价值主张与战略分流入口。	- 撰写核心品牌Slogan与价值主张文案。 - 设计并制作展现制造实力的英雄区域视觉素材。	建立专业第一印象，向所有访客宣告我们的“双刃剑”战略。
	2. 卓越制造 (Why Tashikin): 包含虚拟工厂巡礼的核心信任页面。	- (最高优先级) 拍摄并剪辑“虚拟工厂巡礼”视频。 - 撰写我们质量体系与制造优势的详细文案。	为“大卫院长”和“莎拉主任”画像的用户，提供无可辩驳的、眼见为实的信任状。这是我们B2B业务的基石。
	3. 核心产品详情页 (Core PDPs V2.1): 针对5-8款核心快速检测试剂。	- 为每一款核心试剂，撰写遵循V2.1 P-CTA系统的详细页面内容。 - 收集或制作高质量的产品图片。	为销售团队和经销商提供强大的“数字弹药”，支持“成本尖刀”战略的早期推广。
	4. 联系我们 (Contact Us): 清晰的联系表单与信息。	- 撰写不同咨询类型的引导文案（销售、技术支持）。	提供基础的商业转化入口。
Vetex.ai (战略分区)	1. 密码保护的Beta入口: 一个极其简单的、仅对“先锋合作伙伴”可见的登录页面。	- 设计并开发Vetex.ai MVP的核心功能（数据录入、基础分析、报告生成）。	这不是一个市场营销任务，而是一个产品验证任务。目标是与3-5家诊所，共同打磨产品的核心价值。
	2. (内部) 成功案例素材库:	- (与产品团队协同) 启动对“先锋伙伴”的深度访谈和数据收集，开始积累第一批成功故事的原始素材。	为第二阶段的“公开引爆”准备最关键的“核武器”。

第二阶段 (Months 4-9): 驱动智能引擎 (Phase 2: Igniting the Intelligence Engine)

阶段总目标：Vetex.ai 正式向公众推出，并通过“单点引爆”的内容战略，在“临床诊断思维”领域建立初步的思想领导力。

平台	页面/功能模块构建	内容铺设/任务	战略目的
Tashikin.com (统一门户)	1. 解决方案中心 (Solutions Hub): 按临床模块组织内容的“主题集群中心页”。	- 撰写“犬科传染病”、“猫科消化道”等核心解决方案的顶层叙事文案。	开始践行“解决方案优先”原则，为用户提供结构化的知识路径。
	2. 资源中心 (Resources Hub): 一个专业的、可筛选的内容库。	- (单点引爆) 发布第一期《病例解读挑战》，并将其设计成一个交互式的、高质量的旗舰内容产品。	为“艾米丽医生”画像的用户，提供一个无法抗拒的、展示我们思想深度的“钩子”，并为Vetex.ai引流。
	3. 合作伙伴门户 V1.0 (Partner Portal):	- 上传并整理第一批销售赋能工具（如ROI计算器、Battle Card）。	开始系统性地赋能我们的渠道合作伙伴。
Vetex.ai (战略分区/独立站)	1. Vetex.ai 公开营销网站: 包含首页、功能、工作原理、成功案例等页面。	- 撰写所有SaaS营销页面的文案，核心是“停止整理数据，开始获得洞察”。 - (最高优先级) 将第一批“先锋伙伴”的成功故事，制作成1-2个详尽的、包含真实数据的“灯塔案例”。	以证据引爆市场。 Vetex.ai的公开发布，必须伴随着来自真实同行的、无可辩驳的成功证明。
	2. 学习中心 (Learning Hub) V1.0:	- 将官网发布的《病例解读挑战》，在Vetex.ai的“学习中心”进行二次呈现，并增加用户评论和讨论功能。	将内容消费者，转化为产品生态内的社群参与者。
	3. 优化的用户引导流程 (Onboarding):	- 基于Beta测试的反馈，设计一个游戏化的、旨在24小时内创造“啊哈时刻”的新用户引导流程。	提升新用户激活率，这是SaaS业务的生命线。

第三阶段 (Months 10-18): 规模化权威 (Phase 3: Scaling Authority)

阶段总目标： 将初步建立的思想领导力，转化为可持续的、规模化的品牌权威，并开始探索数据资产的商业价值。

平台	页面/功能模块构建	内容铺设/任务	战略目的
Tashikin.com (统一门户)	1. 扩展解决方案中心: 增加更多临床模块，并深化已有模块的内容。	- 基于销售反馈，补充更多细分领域（如皮肤病、输血医学）的解决方案内容。	成为兽医诊断领域更全面的知识库。
	2. 升级资源中心: 增加更多内容格式，如网络研讨会。	- (权威确立) 发布第一期**《Tashikin兽医行业洞察报告》**，展示我们独一无二的数据分析能力。 - 举办首场关于“AI与诊断”的网络研讨会，邀请“先锋伙伴”作为演讲嘉宾。	从“讲述故事”到“定义现实”。 利用我们的数据飞轮，创造任何竞争对手都无法复制的权威内容。
Vetex.ai (战略分区/独立站)	1. 升级学习中心: 引入更多互动和社群功能。	- 启动**《与宠物主人沟通的艺术》**系列短视频和模板，解决兽医的软技能痛点。 - 探索用户生成内容（UGC）的可能性，如邀请用户提交自己的病例挑战。	将“学习中心”从一个内容库，升级为一个活跃的、价值共创的**“社群家园”**。
	2. 探索与PIMS的集成:	- (产品/研发任务) 开始进行与主流诊所管理软件(PIMS)进行API对接的技术研究和初步商务拓展。	深化护城河。 实现数据的自动同步，将Vetex.ai从一个“手动输入的工具”，升级为一个无缝集成的“工作流操作系统”。

本计划表结束。