第一次个人作业

作业要求

请简要描述你的一个的创业想法。在描述中，需要包含清晰的对产品（服务）的描述，该产品的主要创新是什么，目标客户是谁，创造了什么样的价值，实施中的关键问题等。

“医小白的成长助理”——基于网络社群及知识付费模式的医学生成长规划培训服务基本想法描述

创业想法来源

基于大三学习生活以及对于医学考研保研等升学现状的理解，以及在北医就业指导中心办理就业工作的一些成长经历（还是免不了来源于现实自身的一些事情），结合每年的就业指导中心的新生以及毕业生数据调研，仅在北京大学医学部超过60%的医学生在开始选择医学领域之时到毕业年份前一年都未能够对于未来就业和职业发展（特别是医学相关）职业发展有较为清晰的规划目标和自我认识。同时，当下就医学升学问题，因专业壁垒过高，并且保研考研大多目前采取夏令营选拔机制，选拔考试的流程背景以及经验大多通过个人社交网络或校内人际关系为基础，借助个人公众号进行经验等分享传播，未能有一个有效的方式实现医学院校学生对于升学培训经验以及有效资源的整合积累的需求。另一方面，大多数经过了医学本科乃至研究生阶段的高年级高年资实习生在其完成考研等生涯发展关键环节后，其在一段相对空闲时间内有对于将经验转化为实际经济收入的愿望是很迫切的（这源于在进入医院之后的高负荷工作与低收入之间的医疗行业现状）。故而启发我有了一个将线上本身分散的资源以及个人进行类似“知识社群”的方式进行整合，最终以借助互联网平台模式进行规模化的初步想法。

目标客户

中国医学院校低年级医学本科生以及迫切考研保研需求的高年级本科生。

服务的描述

我期望能为初入医学院校的本科生提供至少本科阶段至研究生考试的阶段的学业/职业道路发展路径规划服务，其中包括低年级的本科发展路径规划，职业素养培训，实际的考研保研的培训服务。

我期望通过从整合优秀上岸的研究生，汇总实际夏令营经验分享、备考方法、真题、以及复试面试四个重要方面的资源。最为重要是提供可以复制的、优秀的备考考试准备方法，以及准确的高校夏令营考试内容风格。

平台的资料收集以及以有偿付费的方式进行收集，要求提供其资料并进行统一化规范化整理。资料的传播与发放以加密文档和特殊电子阅读器的方式进行传播。在资料整理的基础上我们期望通过直播+录播的方式进行真对院校的专题式付费讲座。最终希望能够达到外部资源内部化，最终能够开发出可更新并具有模式化的系列课程。

从长远的角度讲，考研保研的课程可能最终是本科医学生成长培训规划的第三阶段，前两个阶段目前并没有想好如何进行服务开发以及可持续的获客方式，可以确定的是目标客户是拿到录取通知书的本科医学生。

服务价值与关键点

产品价值

目标客户（暂且称为C端，虽然不准确）的角度而言，考研与保研的应试需求是不言而喻的，升序的需求最为迫切也是很值得解决问题。对于平台上岸的学生们，将经验变为经济价值同时满足他们通过分享进行经验传播的自我成就也是另一方面。

单从保研考研的教育行业来看，让更多有意愿进行医学深造的同学获得进入更高学位等级的阶段去学习，对于医学行业高水平培养更有意义。解决目前本科生医学生的职业发展（无论早期还是中后期）从对于医疗相关领域的人才培养而言可能在长期的意义更为巨大。

主要创新

从长远的角度上来讲，除了第三阶段的传统知识付费和培训，启示早期的职业发展规划能够帮助大部分医学生解决“迷茫”的问题，在这一点上，我们能够拓展To B的业务，帮助医学院校设立一些更贴近学生现状的职业发展课程或者对于大学辅导员进行培训。

关键问题

作为一个资源型企业，知识付费最为关键的是提供有价值的知识。很显然，在这个想法中最重要的就是怎么找到最优秀的资源（人和他们的经验）以及以如何的方式树立壁垒优势。我们如何证明或者说让具有迫切需求的高年级本科生进行认可是一件很重要的事情。目前的解决策略只想到依托校园进行口碑传播（说白了就是把原来的一个一个的人先集中到一起变成一堆人），但是怎样保证独特性并没有解决策略。

本次作业未完成但是需要了解的点/做的事

全国统招医学生人数以及目前对于医学生职业发展规划相关的研究报告（医学教育）；

全国研究生统一考试(医学类)院校的市场规模；

想明白渠道。