

大赛选题（博彦科技）

个人健康随身助理（移动互联网健康服务）

1. 背景说明

【整体背景】

市场研究公司 ABI 在 2011 年 12 月发布的一份报告称：到 2016 年，无线网络医疗服务的市场规模将达到 13.4 亿美元，届时将有 3000 万台移动设备与无线网络中的“医疗局域网”相连接，可佩戴在人们身上的无线医疗感测器将达到 1 亿台。

在业界，一些大型科技公司已将移动医疗定位为下一个业务增长点，2011 年 12 月高通公司宣布组建了全资子公司高通生命公司，负责运营此前高通无线医疗部门业务。同时还设立了规模为 1 亿美元的高通生命基金，由高通风险投资管理，负责寻找和发现医疗领域创富项目。无线技术与医疗行业的融合，有可能改变传统的治疗模式，也因此成为众多厂商觊觎的下一个蓝海。麦肯锡也预测，2015 年移动健康服务行业将突破 500 亿美元。

【公司背景】

宁州医药集团有限公司的前身创建于 1988 年，是一家以医药纯销、分销及零售等医药流通产业链为主的大型医药流通类公司。近年来，宁州医药始终坚持科学发展、和谐发展，逐步由地区性的单体企业成长为拥有员工近 5000 人，下属近 20 余家分（子）公司，年销售额超过百亿元的大型企业。

【业务背景】

随着物质生活的不断提高，现今社会人们越来越关注自己和家人的健康，继而新生出“大健康”的全局理念，它围绕着人的衣食住行日常生活，关注各类影响健康的危险因素和误区，提倡自我健康管理。

宁州医药立足医疗产业，搭乘政策春风，去年打造了全国性的电商平台，取得了不俗的成绩，为了扩大成果，宁州医药放眼时代领先的“大健康”理念，以公众健康服务为特征，电商结合移动互联网为服务平台，推动家用检测、诊断、康复产品以及保健品市场发展。宁州医药期望利用新理念新技术创新业务模式，扩大宁州医药的覆盖面和影响面，抢得未来市场发展的先机，成为健康管理产业的先行者和领导者。

2. 项目说明

【问题说明】

宁州医药在线下有百余家门店进行家用健康产品的销售，并且每家门店都配备了专业的咨询师来指导和咨询产品的使用，宁州医药的服务意识和服务水平一直以来得到了广大消费者的好评。但是随着电子商务的高速发展，宁州医药家用产品市场不断被各大电商网站蚕食，并且近年来出现线下门店沦为一些大型电商网站的“体验店”的现象，宁州医药期望改变这种被动的局面，着眼于公众健康保健的基本需求，打造开放式公众健康服务平台，贴近终端用户，为终端用户提供健康服务的同时促进产品的销售，长期培育市场，深化品牌意识。

【用户期望】

- 宁州医药高层期望：

- ◇ 基于移动互联网技术打造一套开放式健康服务平台，该平台以为公众提供健康服务为目标，在提供健康服务的同时结合电商平台，突破传统的业务模式，利用新理念新技术创新商业模式，改变国内医药行业生态链。

✧ 该平台规划为开放式平台，平台支持个人、医药流通企业、医药/医疗用品制造厂商等产业生态链中不同的角色为该平台提供各种移动应用服务，用户选择各自需要的健康服务应用软件进行下载使用。

● 中层和基层期望：

✧ 掌握终端用户信息，根据用户反馈和用户个性数据进行市场细分，有针对性地进行营销。

✧ 根据终端用户个性数据，定制化产品，在产品的定价权上具有优势。

✧ 掌握用户对产品的反馈和消费意向，提高服务质量，拦截和引导终端用户订单。

✧ 各类健康服务应用结合宁州医药的电商，友好地推广和引导用户至其电商平台，扩大其电商的客单量，增加影响力。

3. 任务要求

参赛者可从医药流通企业、医药/医疗用品制造厂商或个人三者的角度，任选其一，以个人健康随身助理为主题，设计一套基于移动互联网，以健康服务应用结合电商的整体解决方案，该整体解决方案包括以下要求：

(1) 业务模型：

- 提供健康自测的方式，让消费者可以通过自测简单掌握自身体质的基本状况。
- 通过游戏或轻松互动的方式，让用户将自身疾病史或身体健康状况提交至系统数据中心。
- 为用户提供各种关于健康的综合资讯服务。
- 针对用户的体质和健康状况，为用户提供个性化的生活服务帮助。
- 针对用户推送以保健为目的的健康任务或游戏。

- 收集用户在使用过程中产生的各种用户个性体验数据，并提交至系统数据中心。
- 针对用户的体质、健康状况、个性体验数据等推送相应的产品信息。
- 围绕产品推送该产品的各种商业服务（如促销、使用咨询，维修等）。
- 用户与其他用户进行分享或互动，收集用户对产品使用的各种心得、意见、想法等。

(2) 技术方案：

- 基于主流智能终端系统（iOS/安卓）；
- 提供整体技术架构解决方案，方案突出大规模访问及海量数据存储的系统规划解决方案；
- 请设计产品推荐的智能匹配算法。

(3) 实施方案：

- 请提供该解决方案的 implementation 计划