



佑莱施理疗 商业计划书

功能性肌能理疗开创者——非侵入，精准消除痛症病根





我们通过“**病根定位理疗法**”，解决传统理疗无法根治慢性疼痛的问题，并通过预付会员制，实现高复购、高毛利、强现金流的连锁康复服务模式。

佑莱施项目 核心定位

行业现状本质：慢性疼痛 = 持续支出型刚需

3亿+

中国慢性疼痛人群

基数庞大且持续老龄化

1000万

+

每年新增患者

现代生活方式导致发病率上升

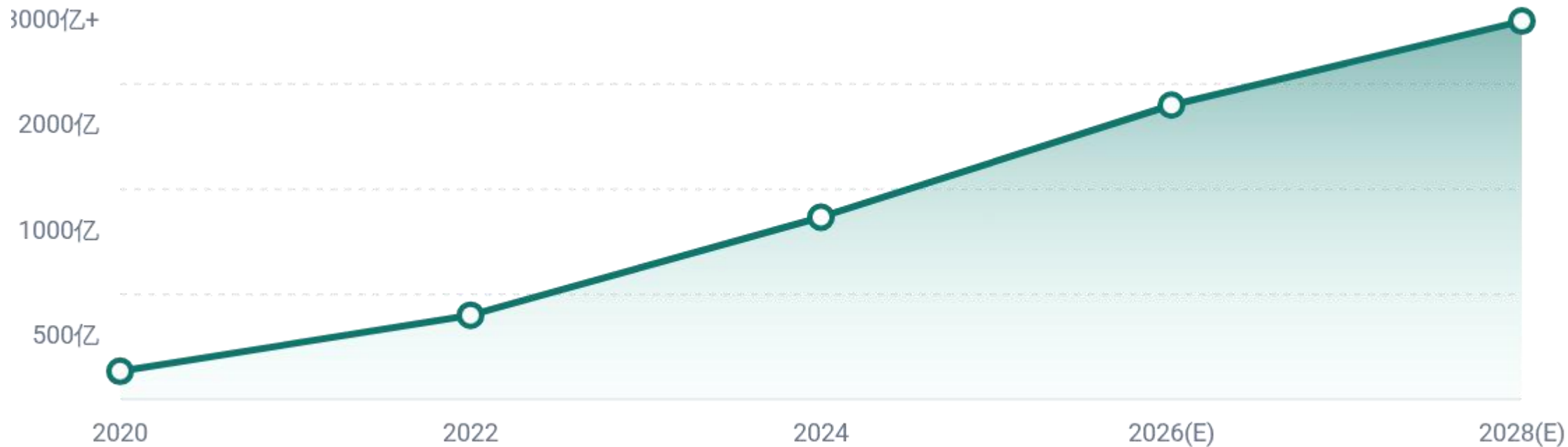
50%

年发作6次以上占比

高频复发，难以自愈

疼痛不是“要不要治”，而是“必须长期治”

市场空间：康复理疗赛道的黄金切入口



康复医疗市场达2686亿+，我们将切入其中最大、最细分的疼痛细分板块

全国4亿中高端人士的百分之一，即400万名，
初期业务拓展板块是**高净值及有刚需之各大中科技型企业批量高级员工，科研人才及高管股东**
每年平均每位理疗费为3000元。

目标营业额可达120亿元及税后纯利可达38%，即约45亿6千万元。

➤ 市场竞争分析：逃离同质化，锁定标准化创新理疗的蓝海空白



公立医院

重手术，不做长期管理。 医疗资源紧张，医生无法提供针对慢性疼痛的长期随访和精细化康复指导，患者体验断层。



传统中医馆

经验驱动，不可复制。 极度依赖老中医个人经验和手法，疗效方差大，无法建立标准化SOP，难以实现规模化连锁扩张。



普通理疗店

效果弱，信任低。 缺乏医疗资质和科学体系，仅停留在表皮放松和短期舒适，无法解决根本问题，导致用户流失率极高。

迫切需要一种安全、高效、不影响工作的预防性理疗方案

🎯 病根炎症定位

依托精准的体态评估和触诊体系，准确定位导致疼痛的粘连点和无菌性炎症区域，避免盲目按压，实现“靶向”干预。



👉 手法 + 产品一体化

独创松解手法配合自研透骨级康复产品，手法打通物理屏障，产品深入靶点消除炎症，1+1>2，彻底剥离深层病变组织。



佑莱施：从“缓解症状”升级为“解决病根”

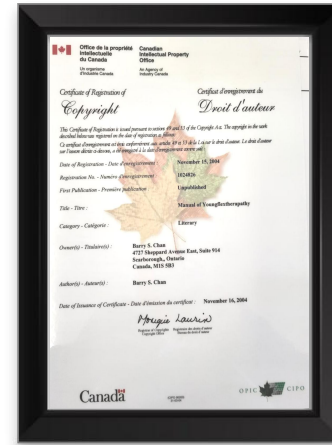
技术、产品壁垒：20年沉淀的理疗体系

✓ **20年科研实践**
历经二十年临床探索与技术迭代，构建起具有完全自主知识产权的康复理论框架。

✓ **5万+真实案例验证**
海量成功康复案例积累，形成庞大的病理数据库，疗效经得起市场和时间检验，**0投诉**。

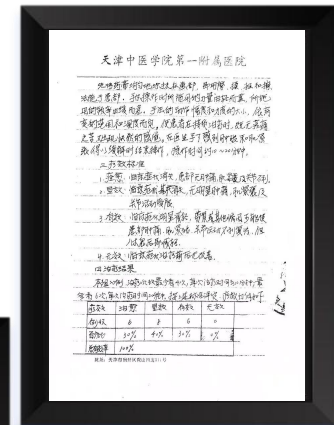
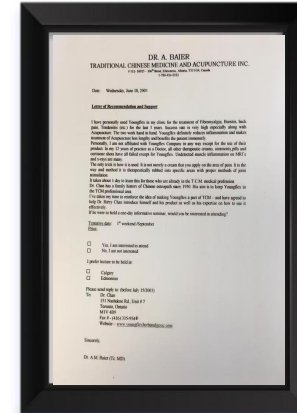
✓ **加拿大认证产品体系**
核心辅助产品获得国际高标准质量认证，确保干预过程的安全性和显效性。

技术不是单点，而是完整体系



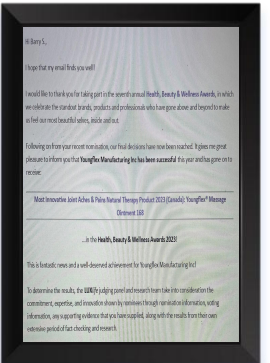
加拿大政府颁发的
发明版权证书

加拿大注册西医
同时具有中医针灸证书



天津中医学院
100%有效临床报告

英国杂志Luxlife
祝贺佑莱施活肌灵按摩膏
为治疗关节疼痛最具创新性
的外用良药



佑莱施活肌灵按摩膏在2018年获批
中国鲁泰械备20180023号



需求及疗效验证：治疗重症客户案例



01 全身肌肉纤维痛症

因长期压力导致全身肌肉纤维痛症，并伴有筋膜炎和颈椎炎等问题，去了三甲医院没有治疗效果，需坐轮椅。经过佑莱施理疗后，症状明显改善，不再需要轮椅。继续理疗后，肌肉结缔组织的炎症得到消除，恢复正常工作和生活。现已加入定期理疗保养计划。

左膝关节爆裂 02

周总在20多年前遭遇车祸，导致左膝关节爆裂，需手术。多年来尝试康复、推拿、针灸、正骨等方法，但腿部肿胀、膝关节僵硬等症状都未得到缓解。经医生推荐，周总接受了创新佑莱施理疗10多次后，症状明显改善。现已接纳佑莱施定期保养计划。

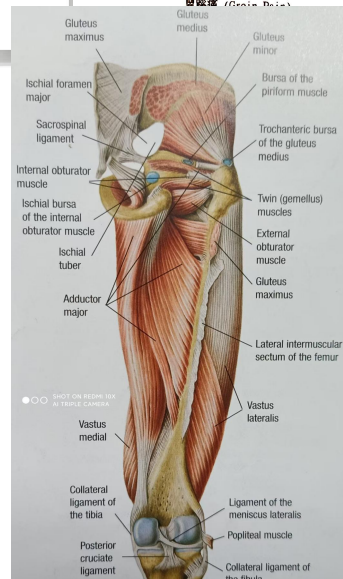
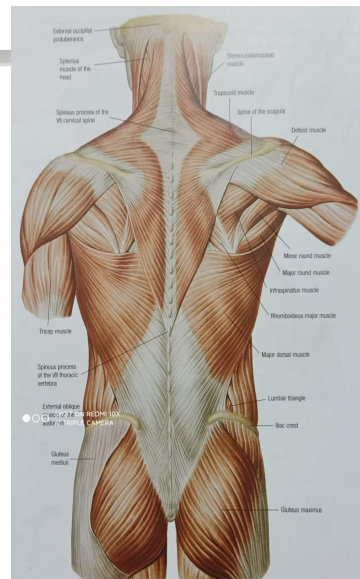
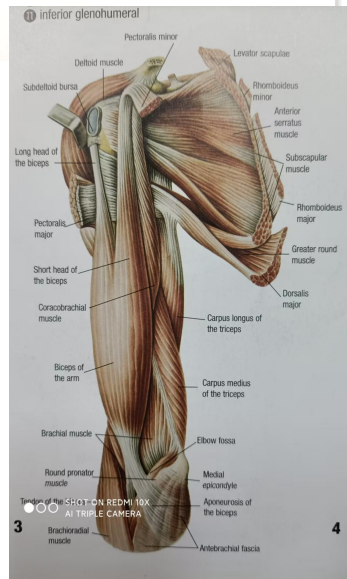


模式壁垒：“去技师化”的工业化SOP



Manual Of Youngflextherapy

“佑莱施疗法”手册



序言

鉴于“佑莱施”肌肉筋膜组织慢性病症全方位病根炎症定位疗法日趋成熟，为了使更多有兴趣医学界专业人士能培训成为特许经营者后，能更全面地掌握此独特疗法的效益及安全医治各类“严重肌肉筋膜组织慢性病症”的技术，本人已在本手册的第一版基础上更深入论述“佑莱施”肌肉筋膜组织慢性病症的原理及疗法，力求所有特许经营者更全面灵活应用此第二版的疗法技术，达到更有效及更安全的理疗效果。

所有刊登在此手册内的“佑莱施疗法”及有关资料是属于本人所注册的版权拥有(Copyright Reg.#1024826 issued by Canadian Intellectual Property Office - CIPPO)。不经本人书面同意，所有此手册内容不得以任何形式，包括，但不限于，私自发行、印发、销售、上网转载销售或经任何已有或将来发明的电子媒体谋利。否则，犯规者要承受所有商业上的一切损失及版权侵犯者的刑罚。

由于此疗法的灵活性，本理疗法任何形式的引伸及变动，应属于此版权的拥有者所有，包括任何形式的篡改本疗法及其产品的名称。此类篡改行为将受到本版权拥有者的追究、赔偿及禁止。

本人特此声明在先，希各界人士自律及遵守版权法和特许经营法为要。

版权拥有者：

Barry S.Chan(陈胜上)

2003年6月28日

目录

第一章	本公司的创新研发任务	5
第二章	“佑莱施”肌肉筋膜组织慢性病症另类天然疗法的含义	6-12
第三章	“佑莱施疗法”肌肉筋膜组织慢性病症融合	
	全方位病根炎症定位疗法	13-15
	1. 头痛(Nagging Headache)	13-14
	2. 颈椎病(Cervical Pain)	15-18
	3. 肩膊痛(Shoulder Pain)	19-20
	4. 肩周炎(Frozen Shoulder / Bursitis)	21-27
	5. 网球肘(Tennis Elbow)	28-30
	肘骨外上髁炎(Lateral Epicondylitis)	28-29
	肘骨内上髁炎(Medial Epicondylitis)	29-30
	6. 手腕综合症(Carpal Tunnel Syndrome)	31-33
	7. 腱鞘炎(Tenosynovitis)	34-43
	大拇指关节炎(Thumb Joint Arthritis)	34-36
	腱鞘囊肿(Ganglion Cyst)	37-39
	弹手指(Trigger Finger)	40-41
	杜氏紧缩症(Dupuytren's Contracture)	42-43
	8. 上背痛(Upper Back Pain)	44-45
	9. 下背痛(Lower Back Pain)	46-48
	胸腰椎综合症分析	48-49
	10. 坐骨神经痛(Sciatica Nerve)	50-52
	11. 髋关节炎(Hip Joint Arthritis)	53-55
	粗隆滑液囊炎(Trochanteric Bursitis)	55
	骨盆痛(Pelvic Pain)	56

传统理疗死于无法复制的“老中医”经验。

通过SOP手册实现服务的标准化交付，
打破行业规模化瓶颈。

行业高标准要求

招生以康复、理疗、骨科专业毕业生为主

确保教学高质量

2个月周期的从理论到实操的培训计划

统一教学大纲

拥有版权的佑莱施理疗法手册

轻资产运营的闭环系统

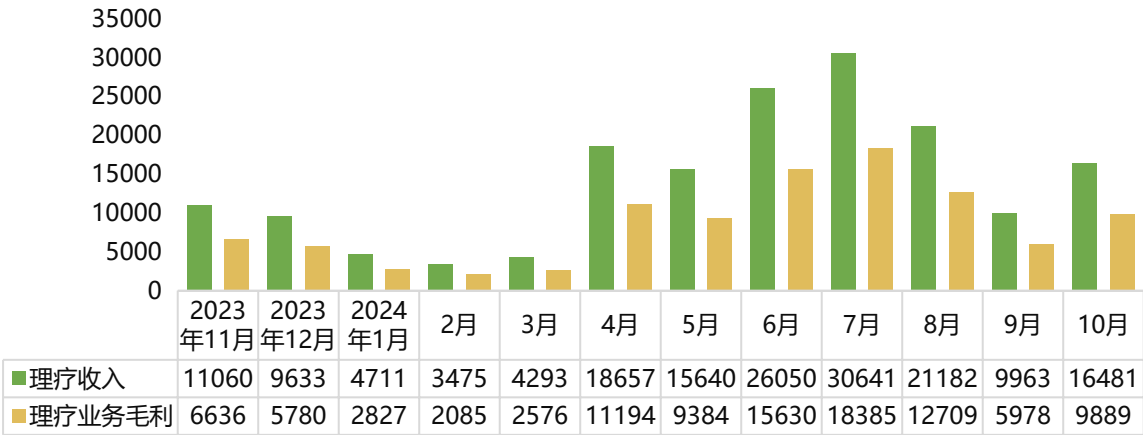


高LTV (生命周期价值) 用户模型



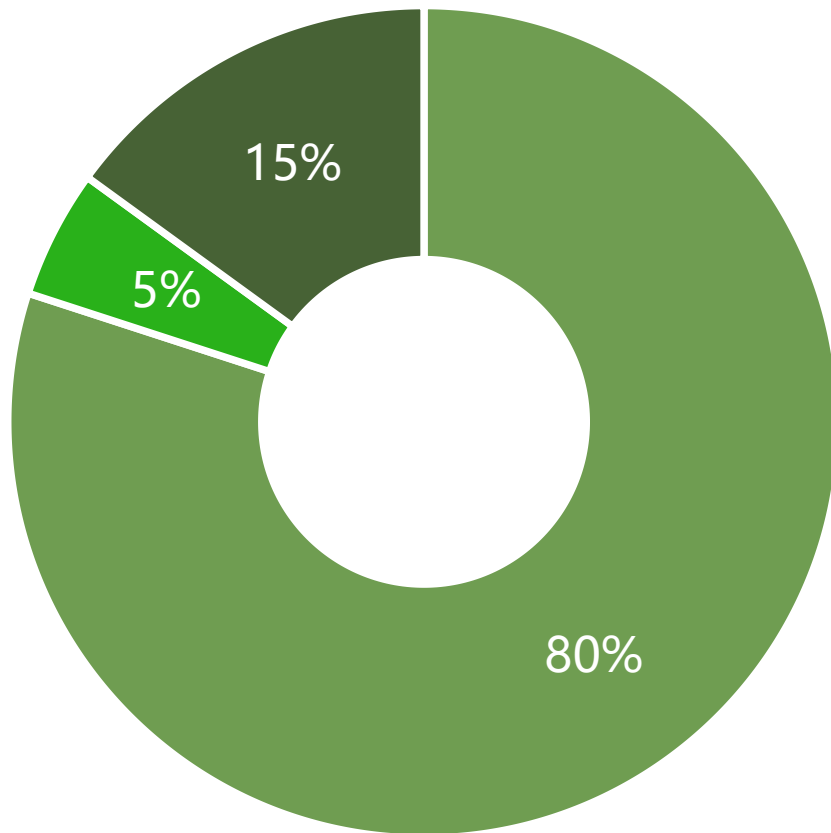
- ✓ **合理客单价，高频次**
约300元/次的客单价，降低决策门槛。慢性病特征决定了用户需要按疗程长期消费。
- ✓ **1家标准理疗室落地**
已在核心区域设立推广及市场摸索门店。
- ✓ **口碑裂变，转介绍率高**
显著疗效带来老带新效应，大幅降低整体营销与获客成本。

2023年11月至2024年10月门店初期推广业务数据（佛山祖庙店）



第一年佑策施理疗法推广期数据
(注：只应用团队2人四分之一工作时间的数据)

商业模式：高复购医疗服务模型--轻资产、高预收、高粘性



高复购理疗保健服务模型：

会员理疗保健（80%）——核心基本盘

VIP服务（5%）——高净值利润

会员推荐（15%）——衍生增量

通过口碑裂变，我们的获客成本（CAC）极低，而复购率（RR）极高。
目前我们采取预付费会员制，这意味着我们拥有极度健康的现金流。

第一年二间全面营运，第二年下半年第三间全面营运，第三年三间全面营运

佑莱施未来三年营收预测表（单位：万元人民币）				
	第一年	第二年	第三年	3年总额
会员业务收入	1600	2000	2400	6000
会员转介绍朋友、亲戚	120	130	180	430
VIP服务收入	12	15	20	47
培训费收入	20	10	/	30
营业额	1752	2155	2600	6507
减去产品损耗	141	176	210	527
毛利润	1611	1979	2390	5980
营运开支	第一年	第二年	第三年	3年总额
理疗师经营所得	346.4	429	520	1295.4
租金	120	150	180	450
运营办公室费用	55	/	/	55
社保费	60	90	90	240
水电	35	43	53	131
理疗辅料消耗	14.5	24	35	73.5
线上推广	18	24	24	66
线下推广	20	35	45	100
预备资金	30	40	50	120
总营运开支	698.9	835	997	2530.9
税前纯利	912.1	1144	1393	3449.1
25%利润税	228.03	286	348.25	862.28
税后纯利	684.07	858	1044.75	2586.82
税后纯利率	39%	39.8%	40.2%	39.8%

8-10人
单店日均每人服务承载
高效坪效与人效规划

20000+
年服务人次基准
稳定客流支撑营收

35%+
稳定运营净利率
远超传统服务行业标准

佑莱施团队介绍：技术 + 医疗 + 运营黄金组合



陈胜上

创始人

- 独创佑莱施肌能理疗保健文化
- 首创佑莱施理疗法
- 超30年海外工作经验
- 曾任上海经济特区主任经济顾问
- 专攻新品开发技术与方法，擅长制定战略战术、资源整合



邹瑞兰

联合创始人

- “全方位肌肉病根炎症定位”模式有效安全理疗约 50,000 例
- 超 25 年本科工作经验
- 香港跌打医馆10年工作经验
- 引用、改良了中药制作原理
- 具备很强的分析及组织能力



陈宛莎

技术支持

- 多伦多大学人类基因学博士
- 现于宾夕法尼亚大学攻读基因学博士后
- 数年协助拓展佑莱施理疗法个案经验
- 未来科研项目是如何应用基因学研发治疗各类慢性痛症。

投资价值

01 行业前景广

从2018年到2022年，全球痛症市场已经达到**万亿美金市场规模**，并且实现年均复合增长率8.9%，预计到2025年，全球痛症市场规模将突破八万亿美金。

02 技术创新强

经过往20多年科研实践证明，成立创建了针对各类慢性痛症之“全方位肌肉结缔组织病根炎症定位”模式，**拥有全球认证的发明版权证书**。

03 轻资产运营

采取**现金流模式**，通过预付会员制建立了强大的现金回流机制。针对健康敏感度高、消费能力强的优质客户，可实现低CAC, 高RR。依托自研能力，“国际品质+最低成本”的组合直接拉升了毛利空间。

04 需求增长快

我国慢性疼痛患者**超过3亿人**，且每年以1000万至2000万的速度快速增长，患者人群有年轻化趋势。

融资计划

企业估值：**5000万**

释放股权：**10%**

融资金额：**500万**



融资金额用途

用途模块	金额 (万元)	占比	核心目的
旗舰门店建设 (2家)	240	48%	打造标准化盈利样板
设备与耗材	80	16%	保证疗效与服务一致性
人才体系 (招聘+培训)	100	20%	建立“可复制的人才供给能力”
市场获客 (种子用户)	50	10%	快速完成2000会员/店
运营与流动资金	30	6%	覆盖前期现金流压力
合计	500	100%	—

本轮500万用于打造“两店模型 + 人才复制体系”，在大湾区落地两家旗舰理疗中心，同时建立标准化人才培养机制。通过模型打样验证盈利能力与复制路径，预计首年实现1600万营收、597万净利润，实现当年自我造血，为后续规模化扩张奠定基础。

发展路径：三阶段清晰拆解



总体逻辑：从“单点打样”→“区域复制”→“系统化规模扩张”



PHASE 01

模型验证期

- 📍 粤港澳大湾区落地 2家旗舰
- ⚙️ 跑通盈利模型与人才培养体系

🎯 阶段目标

验证“两店模型可盈利”
验证“内部人才可复制”



PHASE 02

区域复制期

- 🏢 向华东、华北、华中等核心城市扩张
- 📄 异地复制标准化门店模型

⚡ 核心动作

多城市直营网点密集布局
全面强化人才输出与培训能力



PHASE 03

系统化爆发期

- 🏭 生产线向内地迁移（实现降本+规模化）
- ⚙️ 深度引入AI技术与数字化系统

🔧 核心升级

AI智能门店系统（排班/诊疗/管理）
实现全链路数字化高效运营

清晰退出路径：把握行业整合窗口



连锁医疗集团并购



康养平台生态整合



独立IPO上市路径

" 我们不是在做一家理疗店，而是在重做一个刚需医疗服务行业的标准化解决方案，并且已经验证了它可以规模复制。 "

健康产业是长青赛道。无论未来我们是以 10 亿估值被行业巨头并购，还是冲刺百亿市值独立上市，本轮 500 万的天使投资，都将有机会获得 19 倍甚至上百倍的溢价回报。