

武汉海云健康服务13万家连锁药店 为4.5亿患者“存健康”



武汉海云健康科技股份有限公司创始人兼董事长黎云。

像存钱一样储存健康数据，除了健康，还会收获什么？

在武汉海云健康科技股份有限公司平台上(以下简称海云健康)，积累了4.5亿患者的用药信息和健康标签，作为中国领先的居民药品消费数据库，数据被发挥出更大的作用。

以维C为例，不同的生产厂家、不同的剂量、适合搭配什么药物……在海云健康的系统里，只需要0.001秒，就可以生成最佳推荐结果，既能够帮助药店降低库存，又能让消费者更精准地购买到合适的药物。

老年人的慢病药，经常吃着吃着就忘了。而这些药很可能是控制血压、血脂、血糖等重要生理指标，一旦停药后发病就非常危险。针对这种客户，经由数据驱动，海云健康帮助药店搭建的系统会定向提醒，通知店员和客户提前备好药，避免危险发生。

海云健康是一家专注于医药健康产业大数据应用的服务商，创建11年来，创始人兼董事长黎云带领团队，以“存健康CRM(客户关系管理)系统”为切入点，为全国13万家连锁药店提供会员管理服务系统支持，成为医药零售业数字化患者服务的领跑企业。如今，他希望能带领团队为搭建中国最高效的医药生态圈资源链接平台贡献更多力量。

实现零售药店与消费者精准链接 助力药店拥抱数字化转型

一大早，市民周女士走进国药控股汉口大药房黄石路店进行健康监测，短短几分钟后，她打开手机点击“购好药”小程序，健康监测数值就出现了。她说，通过手机数值解读很快就能了解到自己的健康状况，很方便。

“我们使用‘存健康’服务系统，为顾客提供线上选购、线下配送的服务，一站式为消费者提供更便捷的药学服务，我们药店内部管理和效率提高了，会员对药店品牌也更加认可了。”药房董事长宋燕燕说。

她们口中连连称赞的“购好药”“存健康”均来自海云健康提供的产品，这家创办于2013年的武汉公司，为全国13万家连锁药店提供基于CRM的会员系统支持。

黎云曾担任中国联通总部信息化专家、湖北联通集团客户经营中心主任，因工作关系与医疗产生了交集。2012年，随着健康管理服务兴起，黎云和联合创始人、公司CTO余军和另一位创业伙伴，认为健康监测市场大有可为，三人丢掉稳定优渥的饭碗，在亲友的反对声中成立了武汉海云健康科技股份有限公司。初始团队研发了海云健康初代产品“存健康CRM系统”，将设备监测数据上传至平台，由后台医生做相应的用药指导、健康关怀服务。“每一次的数据都上传至平台，像存钱一样存自己的健康。”

最初，海云健康与光谷武汉智能社区的物业管理中心合作，为居民提供血糖血压血氧监测。这一模式深受社区居民的欢迎，却缺少付费模式支撑。在与一家药店接触时，药店提出能否将患者的监测数据与药店购买记录集中展现，帮助药店店员服务，并且愿意付费。经过一年试用后，药店客户体量和质量得到明显提高。这次的成功，也让海云健康锁定了药店客户管理为自身业务主攻方向，并以这一家药店为起点快速扩张。2015年末，海云健康服务门店近千家。

“存健康CRM系统”是海云健康的主打产品，致力于为零售药店精准、智能提供会员(患者)全生命周期管理，通过大数据+AI等技术手段，实现药店对精准画像、精准服务、精准营销、精细管理等各种场景的高效应用，为零售药店运营效率和管理效果提供效率手段，该系统主要包括普通药房会员管理系统和DTP药房患者管理系统等。

实现医药企业与零售药店的高效链接 实现工业企业服务链的延伸

海云健康起步于SaaS服务，盈利模式是收取每个药店的固定软件服务费。2020年后，实体药店经营受损，海云健康也受到波及。因此拓展业务边界，寻求增长新曲线，就成了海云健康在竞争中保有长期生命力的重要议题。

寻找第二增长曲线并非一帆风顺，但海云健康借助深耕药店CRM领域10年的积累，广阔的终端连锁及会员的触达面，不仅形成了海云健康的护城河，成为与药企合作的牢固基石，以药学服务为基础，结合患者疾病病程和用药疗程特点，通过数字化链接药企和药店，形成线上线下高效互动合作，打造基于数据服务的医药零售供需关系的新生态。

通过大数据精准找到患者需求，根据丰富消费者标签结合大数据分析，按患者真实健康需求匹配健康服务资源，让患者享受精准健康服务。

通过药学服务引导患者合理消费，联合健康服务商，借助药学知识的推广，培养患者合理用药意识，让患者自愿购买符合自身实际需求的健康产品。

通过精准店员培训提升药店专业服务能力，根据店员能力画像，通过系统自动推送专业培训内容，让店员服务患者的专业性持续加强。

通过平台效应形成高效互动，借助系统将健康服务工作自动化、线上化，通过平台全面快速触达，形成健康供需双方的高效连接，缩短服务流程和服务时间，让健康服务随手可得。

在寻找第二增长曲线过程中，人才缺口是海云健康面临的诸多困难之一。“我们这个行业的人才很特殊，需要复合型人才，既要懂数字技术，又要懂产业技术。”黎云说，跨界经历让他对寻找合适的人才观念在摸索中逐渐清晰，并独创一套育人、引人、留人之道。用激动人心的事业吸引人，在科研攻关一线锻炼人，以有力的保障留住人。黎云顶住压力，勇敢提出让青年科技人才挑大梁当主角、能做主、配资源、搞特区，“让人才有盼头、有希望、想干事能成事”。

搭建人才发展特区，促使海云健康进入快速发展期，2021年8月完成B2轮融资补充了技术和运营人才力量。截至目前，海云健康拓展至30个省(市)，覆盖13万余家药店，合作超100余家药企。

海云健康长期注重大数据研发和零售药店药学服务专业能力建设。三年科技创新研发经费累计5000万元。与武汉科技大学合作共建，共研大数据AI和智能药学服务等科技项目，先后通过了武汉高新技术企业、大数据企业、瞪羚企业和国家网络信息安全等级第三级认证，成为医药健康数字化患者服务的领跑企业。

为客户创造更大价值 持续提升核心竞争力

黎云眼中，大胆创新的企业家精神源远流长，其核心是敢于冒险、勇于突破传统、不断寻求创新。这种精神是企业家成功的关键之一。当年三位创始人大胆提出通过收集药店监测数据与会员购买记录等信息，建立药店会员管理系统，实现精准服务。但在某次创业大赛路演现场，一位专家不仅当场强烈反对，还绝对对不可能有药店将自己的核心商业机密托盘而出。“但最后我们确实做到了，商业的底层逻辑是价值交换，只要能为客户创造更大价值，这条路就能走得通。”

打造成功的企业是一个长期的过程，不可能一蹴而就。前进路上，面对不稳定性、不确定性增加的外部环境，黎云表示：“要始终专注保持战略定力，一件一件抓落实，一项一项求突破，持续提升核心竞争力，不断夯实发展根基，要有信心看到光明。”

医药零售行业的数字化转型是一场深刻的变革，它要求药店不仅要拥抱新技术，还要重新思考服务模式和顾客互动方式。不论是药企和药店都逐步意识到要回归以患者为中心，从产品思维向用户思维转变，希望通过向用户提供专业的服务来提升用户黏性。未来，海云健康将以“存健康”在药企和药店之间架起桥梁，通过数据脱敏和保密处理，建立医、药、患、险数据和服务链条打通，构建中国最大的医药健康数据基础服务平台，成为健康服务的数据接口和基石。

文/吴秋娜 胡学英 万伟创

新时代武汉民营经济风采(88)

武汉市委统战部 武汉市工商联 长江日报 主办

武汉企业创新引领，每万人口发明专利增长领跑全国

“2023年，武汉新增发明专利2.28万件，企业申请人占比高达61.35%，每万人口高价值发明专利拥有量同比增长23.03%，这一数据高于全国平均水平近3倍。”近日，长江日报记者从《武汉企业发展报告(2023)》发布会上获悉，武汉企业在过去一年中展现出强大的创新活力和发展潜力，尤其是在知识产权创造方面取得了显著成就。

此次发布会由武汉企业联合会、武汉企业家协会、北京德成经济研究院联合多家机构共同主办，北京德成经济研究院院长甘德安解读了《武汉企业发展报告(2023)》的内容。

报告显示，武汉企业在2023年取得了显著成绩，特别是在新创企业和上市公司领域。新创企业数量同比增长显著，创新能力不断增强，成为推动武汉经济发展的新生力量；上市公司在资本市场上表现活跃，市值增长迅速，为武汉资本市场的发展注入了强劲动力。

新创企业数量同比增长9.1%，个体工商户增长更是达到了28.6%，显示出武汉市场主体活力的强劲。在知识产权方面，武汉新增发明专利2.28万件，企业申请人占比高达61.35%。值得一提的是，武汉每万人口高价值发明专利拥有量同比大幅增长23.03%，这一增长率几乎是全国平均水平的三倍，彰显了武汉在实施创新驱动发展战略上的显著成效。“这不仅是对武汉企业技术创新能力的高度肯定，也为武汉建设国家创新型城市奠定了坚实的基础。”甘德安说道。

在上市公司方面，武汉市市值超百亿元的企业有25家，盈利超亿元的上市企业有36家，提供就业岗位过万的上市企业有7家，市值同比涨幅超30%的企业有20家，研发支出占营业收入比例超10%的有22家。这些数据不仅体现了武汉上市公司的强劲增长势头，也反映了武汉在资本市场的活跃度和企业创新能力的提升。

报告还指出，武汉上市公司在市值、数量和规模上与深圳、杭州等城市相比仍有差距，这提示武汉需要进一步优化政策环境，加强企业内部治理，推动科技创新，以及深化混合所有制改革，以促进企业高质量发展。对此，甘德安院长建议，在汉企业应继续加强科技创新，提升核心竞争力，同时加强企业间的合作与交流，共同应对未来的挑战。

(长江日报记者汪甦 通讯员刘鑫)

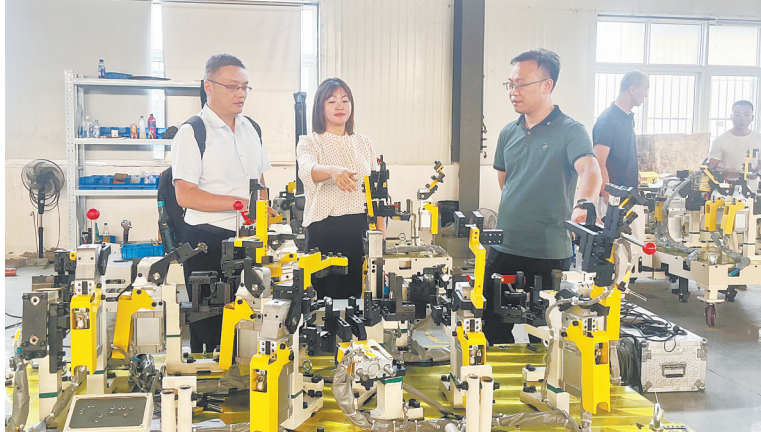
三年内为1000多家科技企业提供不低于100亿元担保服务 武汉融担公司发布“百亿千企”科技担保扶植计划

充分发挥政府性融资担保机构分险、增信功能，为科技企业“担”起一片天。9月23日，在武汉市产融对接系列活动之融资担保专场，武投控集团权属企业武汉市融资担保有限公司(以下简称“武汉融担公司”)发布《“百亿千企”科技担保扶植计划》，提出将在三年内，为超过1000家科技中小企业提供不低于100亿元规模的融资担保专项服务。

成立四年来，武汉融担公司在各方支持下，持续构建新型政银担合作体系，累计服务科技企业超过3000家，服务专精特新企业近1000家。接下来，将按照《扶植计划》，通过政策引导、渠道拓展、产品创新、科技应用以及服务提升等多元化策略，力争让科技企业融资门槛更低、成本更省、效率更高，加快支持科技成果转化，服务新质生产力发展，助力推动“三个优势转化”。



产融对接系列活动之融资担保专场现场，武汉融担公司发布“百亿千企”科技担保扶植计划。



武汉融担公司工作人员上门服务科技型企业。

►门槛更低 重点扶持初创期、小型企业

围绕科技企业的成长要素和需求特点，武汉融担公司搭建矩阵式产品体系，覆盖不同成长阶段的科技企业，重点扶持初创期、小型企业，扶早、扶小、扶硬科技。同时，依托“4222”新型政银担分险等政策工具，推动银行“敢贷、愿贷”，放大增信功能，提升科技型企业的“首贷率”。

武汉市一家从事柴油尾气净化处理系统研发的企业，随着技术更新迭代，每年投入大量研发费用，需要稳定的资金支持。2021年至今，武汉融担公司为其提供4年融资担保服务，

累计服务规模2640万元。

一路陪伴下，企业销售收入从7000余万元，到现在突破两亿元，由湖北省专精特新中小企业成长为国家级专精特新“小巨人”企业，并通过政策性融资担保背书，获得多家银行融资支持。

对初创期科技企业，武汉融担公司以人才实力、知识产权、技术能力作为核心维度，除了通过创业担保贷款和批量业务产品为企业提供服务之外，还自研“科易担”“孵化担”等产品，直击初创型科技企业融资痛点。

►成本更省 撬动金融活水为企业降本增效

为减轻企业融资成本、提升融资效率，武汉市首创“科担保”，对于按期还清贷款本息的贷款企业给予贴息支持，为重点支持的企业实行优惠担保费率。结合“科担保”政策，武汉融担公司与多家金融机构开展合作，赋能科技企业“轻装前行”。

“与武汉融担公司合作后，我们能够服务的科技企业更多了，范围更广了。”中信银行武汉分行普惠金融部副总经理陶金表示，武汉市近几年对科技企业的扶持力度不断加大，在新型政银担合作体系中，银行承担的风险大幅减少，“有了政策兜底，我们更有底气为小微科技企业服务，为企业提

供更低利率、更高额度的贷款，支持企业更好更快发展”。

除了“科担保”政策，创业担保贷款也是国家促进就业创业推出的政策性贴息扶持产品，财政贴息50%，创业者只承担50%。武汉融担公司在武汉市财政局、市人社局、团市委指导下，升级“创业担”产品，通过建立财政、人社、团委、银行、担保五位一体的联动服务机制，做好企业成长的“补给站”。

撬动金融“活水”，滴灌“科创苗”。武汉融担公司将持续构建多方联动机制，形成“政策+银行+投资+担保”金融资源协同效应，为科技企业提

供综合融资服务方案。密切对接50家以上市区涉企职能部门，为企业提供“点对点”服务；依托汉口银行、武农商、湖北银行3家本地行，以及6家国有大行和其他银行，构建“3+6+N”银行渠道体系；与武汉创投在内的50家创投机构形成战略合作，通过“以担引投”和“以投引担”等多种方式，推动“债权+股权”融资方案落地见效；为不低于150家科技园区、创新楼宇、孵化器和众创空间等服务机构提供“担保+”服务，推动产业升级和成果转化。此外，公司运用受托运营的武汉市应急资金平台，为企业提供应急转贷服务，帮助企业解决临时性资金周

品序列。

“我们与武汉融资担保公司合作有三年多了，切实能感受到他们为我们中小企业着想。”武汉一家在线协作文档工具软件研发商表示，一开始，企业受限于轻资产，研发投入高等难题，只有股权融资，未获得过银行贷款支持，在武汉融担公司的帮助下，企业三年成功贷款近2000万元，随之企业收入翻了一番。更重要的是，企业在银行体系内建立了良好的信用记录，吸引更多银行支持，缓解了资金的后顾之忧。

转困难。

产融对接系列活动之融资担保专场现场，武汉融担公司分别与企业、投资机构、园区签订战略合作协议，将进一步加大合作力度，共同为科技企业融资注入新活力。

“有了政策性担保，我明显感觉企业融资轻松多了。”青创园光谷运营公司总经理潘龙表示，2023年至今，在武汉融担公司的支持下，园区协调各大银行，帮助园区15家企业成功贷款超过4000万元。接下来，园区还将继续依托新型政银担合作体系，为更多有需求的科技企业提供精准的融资服务。

揽子”资金解决方案。

接下来，武汉融担公司将推动更多合作机构加入系统，全面提升业务运营、数据分析、经营管理效率及可视化水平。同时，启动外部数据对接开放平台建设，统一接口规范和数据标准，加强与大数据等企业体系内联动，引入更多数据资源，提升银担数据交互质量和效率，为风控模型构建提供坚实支撑，进一步提高对科企的服务质效。

(统筹:武汉融担公司 撰文:柳莺 朱嘉莉)