

潘峰：用大数据开启“健康之门”

创业新苗

处于一个医疗技术大变革的时代，许多医学领域的从业者发现在新技术实用化的过程中将出现很多新的医疗技术和新药品，在造福于人类的同时将出现无限商机。在意识到这一点后，他们纷纷选择了创业，潘峰就是其中一员。

青年报记者 孙琪



积累：生物领域耕耘十多年

潘峰的职业经历丰富，但始终没有脱离生物领域。

他是湖北荆州人，微生物学与分子生物学硕士，英国 Bangor 大学 MBA；曾在上海交通大学从事 5 年的科研及教师工作，方向是从事食品安全致病菌分子检测技术和分子生态学研究。由于不甘于“铁饭碗”，期望挑战自己，感受商业竞争，他辞去了这所知名大学正规编制的工作，迈向了企业，那时他想的是做一位成功的职业经理人。

随着基因测序检测的产品从“奢侈品”走向了大众化。潘峰留意到基因测序已不再仅仅是小众的应用于一些科研领域，即将广泛应用于遗传育种、医学诊断和个人健康风险评估，未来市场甚至可突破万亿级别。

“在生命健康领域得到空前繁荣的环境下，我认为这是一个创业的契机，于是选择了辞职创业，创立了上海海云生物科技有限公司。”潘峰介绍。

近一年来，随着他们对精准医学理解的不断深入，同时，美国也在近 1-2 年的时间内出现了几个类似的公司融资成功的案例，他们心中也升起一个念头：我们为什么不能在国内打造一个健康大数据的分析与挖掘的公司？

“我们将竭力去构筑的平台系统，不止于去解决基因测序数据分析的瓶颈的问题，还要能够去整合临床电子病历相关的表型数据的分析与挖掘的健康大数据平台，也就是说是将每个人

的生命信息数字化，从而解读这些数据，是一种对人的终身的智能化的健康管理平台。”海云生物就此启航。

创业：有所为有所不为

“创业近一年，无论是技术平台在打通中遇到的坑洼，还是商业模式的不断试错，这些都让我们在创业的道路上感受过沮丧、痛苦与孤独。”潘峰介绍，从趋势上来讲，基因检测技术在医疗临床的应用必将越来越广泛，但市场仍然处于早期的培育中，短期内能够施展的空间比较有限。所以潘峰可参照的技术平台和商业模式也不多，虽然近期国内也出现了几家类似的云端生物信息分析平台的上线，但其推广都是处于对市场的摸索阶段，尽管开始也会感到行业内几个大公司进入此领地必将存在竞争的风险，但这反而会让他们静下心来不断地寻求差异化平台产品的打造与开发，调整商业模式，创造新的市场战略。他们认为这将是发展道路上的一种常态，必须得坚持下来。通过努力海云生物科技也逐步与几家企业和检测单位进行合作对接，开展高通量基因测序后续的算法与数据分析的服务与合作。通过公司具备的 BT 与 IT 的融合背景，为这些单位提供基因测序数据管理、注释、比较、检索和分析平台，同时也可合作

开发用于国内高发肿瘤相关的数据查询、整合与分析的标准工作流程软件系统。

潘峰知道海云生物科技应该尽快在资本的助力下加快平台的打造，构建基因信息交互系统，与其他医疗机构对接数据，形成数据库及技术壁垒，期望通过他们平台的数据挖掘与分析，不断丰富并构建出黄种人特有疾病及健康数据库。但有的事情能做，有的事情不能做。“好些人问我为什么不去做健康基因检测产品，更容易盈利，去迎合投资的市场；我回答就是我没想好，然而我们必须得专注我们企业级服务的领域。技术上我们正如云计算提供的层级服务一样，我们为客户提供的是平台即服务(PaaS)和软件即服务(SaaS)的价值，但商业模式上我们会去选择一种创造出的新概念‘传递即服务(TaaS)’的共享经济的理念。”潘峰在自己朋友圈里如此写道。

“人类在健康生命领域远期的科学技术是为了达到生命自由、生命可控，这个前提就需要我们逐步去了解我们自身的基因，深入地去解析生命的遗传密码，虽然生命科学为达到这样的目标还有很长的一段路要走，期望我们能做一个有技术含量的科技型企业，如果能成为通往这条未来之路的一个垫脚石也意义非凡。”

创业坊 63535301
热线 欢迎有识之士辅助创业新苗成长

田国良：发现儿保服务的蓝海

青年报记者 孙琪

本报讯 田国良是智慧医疗领域的“老兵”，2015 年从 IBM 辞职后，他开始了移动医疗领域的探索，如今他终于找到自己创业发展方向：儿保领域专业服务，而他的目标是成为家长育儿的专业“宝”镖。

“老兵”创业先试错

田国良，2000 年来到上海，一直在蓝色巨人 IBM 内服务了 15 年，他曾在该公司多个部门任职，一直升任至公司创新中心总监，其在 IBM 服务的最后 7 年半的时间一直在做智慧医疗项目。但很多项目不够接地气，出于“追求人生价值，做自己喜欢的事情”的想法，2014 年田国良把辞职创业的想法告诉了家人，并获得了支持，于是 2015 年田国良开始了自己的创业征程。

田国良最初创业有两个方向：一个是在线教育，一个是在线医疗。鉴于过往资源和人脉，他选择了在线医疗。田国良第一个项目做的是医学泰斗网，他只做神经外科、骨科和血管外科，他将上海这方面的真正专家汇聚到这个网站平台上，患者可

以在线提交病理资料，通过平台传递给专家，然后由专家判断病人病情，以决定是否收治。

这个项目做了 4 个月完成了 40 多单后，田国良果断放弃。放弃的理由是他判断做这个项目还是依赖稀缺的医疗资源，供应端无法做大，号源、床位、时间等等都是稀缺的，无法增加供应。其次，患者和专家的需求匹配起来很复杂，成本比较高，总之就是商业模式有问题。

试水儿童轻问诊

“当我们真诚地做对社会有益的事情，全世界都会帮助我们。”田国良坚信自己在医疗领域创业没错，只是创业方向需要修改。

田国良的儿子只有 4 岁，过敏性质体，这让疼爱孩子的田国良非常苦恼，每次宝宝一不舒服，几个大人带着孩子去新华医院就诊，排队候诊每次都会忙出一身汗。“其实孩子多数的不舒服无需到医院救治，但家长动辄去医院排队，主要是因为家长的医疗知识不够，如果有一个儿童领域的轻问诊平台，有专业的儿童医生利用碎片时间在线回答问题，相当于一个在线预诊，这样应该可

以节省家长和孩子很多精力和时间。”田国良认为自己找到了创业方向，立刻开始着手准备，并将公司起名为“彩虹育儿”。

这个儿科轻问诊业务模式在吸引用户和粉丝方面做得不错，但不久田国良又开始犯了愁，因为轻问诊咨询是采用平台补贴医生的方式，用户不用付钱，而田国良又找不出恰当的收费模式。互联网创业要懂得贴钱，更要懂得赚钱，创业启动资金眼看着就要用完，继续融资却无着落，田国良再度思考起业务转型问题。

探索儿保直播模式

“儿科轻问诊是信息服务，信息服务卖不出价格，也比较容易复制。这种医疗信息服务不具有门槛，那么如果往线下走呢？”田国良开始思考如果让医生上门服务并收取用户费用的可能性：用户会不会买单？如果用户愿意买单，他们的最关键需求是什么？

经过调研发现，对于这个问题，超过 1 岁的家长第一反应就是关心上门医生资质，是儿童医院的还是新华医院的？这样的医生是稀缺资源，显然无法满足。但如果宝宝是一岁以内，爸



妈的需求就发生变化，看病只是很小的一部分人需求，更多是儿童保健方面的需求。

于是田国良细分出儿保领域 O2O 项目，他们找到三甲医院的退休主任、妇幼保健院医生、街道卫生中心退休医生等人组成上门保健医师团队。先签订 3 年的排他协议，然后为这些医生推送真实的用户，从上门保健服务中抽取一定的佣金。这项服务从今年 1 月 6 日正式推出，如今已经 4 个月，完成了 700 单，平均客单价是 288 元，复购率达到了 30%。

由于商业模式清晰，彩虹育

儿在今年 3 月份获得了济诺医疗与快创营联合投资的 380 万元天使投资。

田国良对于儿保医疗 O2O 模式的探索并未就此止步。因为医生上门的时间成本很高，所以他希望帮助 100 多位儿保医生提高工作效率。“我预计 7 月份的时候就会推出在线视频儿保咨询，把儿保做到在线视频上去，这样一方面是让家长的咨询成本更低，更便捷；第二个是提高医生的工作效率。”这样医生花在路途上的时间就省了，而服务的区域可以扩展到全国用户。