

乾翔健康集团 冲刺安康 第一股



“安康作为国家首批森林康养基地、中国康养城市50强、全球最佳天然富硒区，具有发展康养产业得天独厚的优越条件。这也是我们将总部放在安康岚皋县的初衷。我相信，乾翔健康集团一个个旅居式、候鸟式康养基地将在这里腾飞”。1月18日，乾翔健康集团董事长李学红，在乾翔健康集团上市启动新闻发布会前日，在新闻记者通气会上热情洋溢地说。

我国社会的人口老龄化趋势日趋明显。关系到千家万户“幸福感”的国内社区居家养老服务市场，已变身热门赛道，引发社会各界广泛关注。然而，专业化、规范化一直是养老产业面临的难题。



近年来，社会资本不断参与养老、康养行业，但其市场化发展并不尽如人意，微利甚是亏损屡见不鲜。背后的原因有很多。综合来看，养老产业投入高，回报慢，是一门长尾生意，这要求养老领域的创业者既要有创新精神，还要有经营意识。最重要的是，要有恒心与爱心，而且愿投人才能在这个领域做好。



乾翔智慧社区居家养老系统：以家庭为核心，以社区为依托，以中老年人为服务对象，企事业单位服务机构为网点，信息化平台为支撑的“医养结合”服务平台。

初心

2017年，李学红在杭州创立乾翔健康。仅3年时间，乾翔健康集团在全国27个省市区已经建立了社区康养城市运营中心55家，社区康养区县服务中心和社区健康驿站共800余家，2020年全年实现综合营收1.2亿元以上。

在全国养老行业的摸石头过河的探索阶段，加上受疫情影响的情况下，取得这样的成绩实属不易。这也更体现了企业领导的毅力与决心。

回想起企业初衷，李学红说，30多年前家庭的变故让他下定决心，未来一定要为人类健康做出贡献。“我的大哥在46岁的时候，就因为肝硬化和肝癌离世了。母亲因为长子早逝，心情忧郁，不久之后也去世了。”

这对当时才10多岁的李学红，是重大的打击，那时候的李学红发誓一定要做健康事业，帮助到身边的人，帮助更多的人。

企业刚创立时，尽管当时李学红自己有一些积蓄，但单靠自己的力量想要帮助100万个家庭显然是杯水车薪。“我就想了一个方法，我要感召1万名志同道合的企业家跟我一起来帮助，一个人帮助100个，就能帮助100万个家庭。”

赶超

作为一个连续创业者，李学红深知，要帮助更多家庭，必须瞄准资本市场。因此，从一开始，他就将公司设计成社区养老的模式，通过各地代理商落地社区养老门店。这是乾翔健康集团创立不到3年，能够迅速发展出遍布全国20多个省市，超过800家社区智慧养老门店的原因。

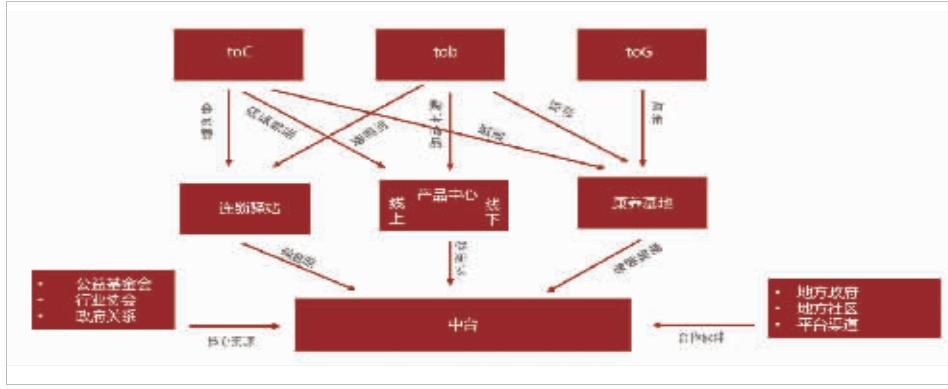
根据市场调研，居家社区式养老人群大多还有“康养旅居”等需求。为完善乾翔服务体系，2020年5月，乾翔健康集团与岚皋县政府合作打造“乾翔·中国硒谷康养示范基地”项目，目前已投入运营。

一个好的事业，也要有好的经营理念，还要有分享爱的精神。疫情的影响了很多企业，乾翔健康集团用真金白银去补贴自己的加盟店。尽管2020年新冠肺炎让乾翔的加盟商们都挺过来了。“我们给社区店补贴一年的房租3万元，区县店补贴6万元，市级代理补贴20万元。”

展望

选择商业模式画布，乾翔健康集团坚定地以智慧社区养老这一服务样本，以核心全产业链的业务来串联独属于老年人群的未来智生活。前期3年时间铺垫养老服务业的“云基建”。根据乾翔健康的战略节奏，“社区养老驿站”2021年落户3000家，2022年力争在全国布局10000个社区健康服务网点，“服务人群达到300万个家庭。”为“社区养老驿站”设立了标准，单店定位150至200平方米，人员配备为3至5个，每家店辐射300至500个家庭，这样算下来一个店就能服务1000至2000人。每家店配备店长、健康管理师、康复理疗师和护工。未来，这些护工将肩负智能化助餐、助洁、助浴、助医、助行、生活服务、法律顾问和心理慰藉等“6助”服务板块的落地。

根据消费服务业表现出来的一般规律，早期打基础，待积累到一定势能后便能迅速扩大规模，形成头部品牌。后期，平台“大数据”将在“云基建”的基础上，激发乾翔模式“智慧养老生态”的系统活力。



乾翔公司800多家连锁店分布全国

热烈祝贺 乾翔健康集团上市启动发布会 圆满成功

指导单位：中国老龄协会老年人才信息中心 主办单位：乾翔健康集团、商界传媒集团 承办单位：陕西乾翔健康科技股份有限公司
支持单位：优势资本集团、财中金控资产管理有限公司、大成律师事务所、容诚会计师事务所、东道品牌创意集团