

舒適美優物理治療所

投資於非侵入式長期健康管理的未來



PHYSICIAN CONSULTATION AND SUPERVISION REQUIRED. © 2023 MEDICAL DEVICE COMPANY

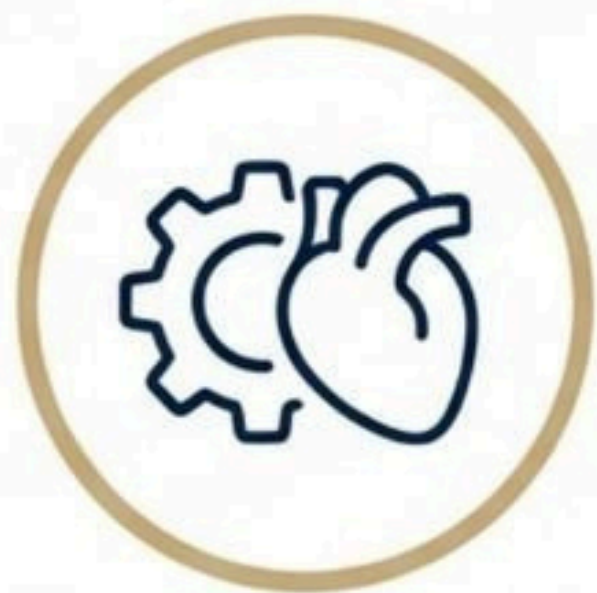
PHYSICIAN CONSULTATION AND SUPERVISION REQUIRED. © 2023 MEDICAL DEVICE COMPANY

結合市場剛需與制度化營運的穩健投資



市場趨勢

高齡化社會，加上 35-65 歲族群對慢性疼痛治療的剛性需求，非侵入式治療正快速崛起。



核心優勢

結合「物理治療」與「EECP 體外反搏療法」雙引擎，打造具備抗景氣循環特性的醫療產業。



營運模式

制度化、標準化 SOP。不依賴個人英雄主義，有效降低經營風險與人力依賴。



合作願景

尋求價值觀一致的長期合作夥伴，目標建立經營 10 年以上的穩健關係。

高齡化加速與非侵入式治療需求創造了完美風口

人口結構



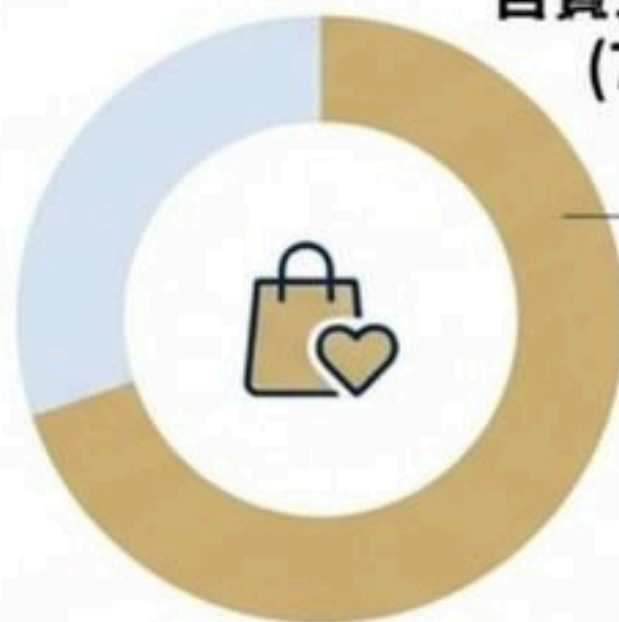
35-65歲

35-65歲族群面臨退化性需求與慢性疼痛，客群基礎穩定成長。

消費行為



自費意願提升
(70%)



自費醫療接受度提高，民眾願為提升生活品質付費。

技術趨勢



非侵入式治療需求

非侵入式治療成為首選，EECP技術需求激增。

Insight：物理治療及 EECP 服務屬於「抗景氣循環」、可長期經營的產業。

品牌理念：從「一次性服務」轉向「長期健康管理關係」

以人為本、專業為核心、制度為後盾

傳統模式



- 單次疼痛治療
- 交易型關係

價值轉型

舒適美優模式



- 長期治療與心血管健康關注
- 信任型關係

我們不求快，而是求久。建立高信任感，利於轉介紹與回診。

雙核心服務引擎：專業物理治療與 EECP 的加乘效應



專業物理治療

- 專注於徒手治療與運動治療
- 不誇大效果，累積真實口碑



EECP 體外反搏療法

- 改善心血管健康需求增加
- 高價值自費項目，提升營收

透過物理治療建立信任，透過 EECP 提升客單價與長期黏著度

洞察醫療創業者面臨的真實痛點與風險



診所醫師的擔憂

- 擁有專業技術但缺乏客源
- 行銷與經營管理壓力過大
- 新療程（如 EECP）導入困難，缺乏專業支援
- 害怕因經營瑣事導致過勞 burnout



專業投資人的擔憂

- 醫療專業門檻高，不易判斷投資風險
- 法規複雜，對營運透明度有疑慮
- 過度依賴單一「名醫」，風險集中
- 新設備投資成本與回本周期不確定

解決方案：以「系統輸出」取代「個人英雄主義」



讓醫師專注治療，讓投資人專注管理

合規是獲利的基石：打造低風險的投資環境



加盟優勢：縮短籌備期與優化試錯成本

01

成熟品牌定位

物理治療與 EECF 服務辨識度高，市場定位清晰。

02

完整開店 SOP

標準化流程縮短籌備期，協助快速進入市場。

03

中央行銷策略

總部統一策略，減少單店行銷試錯成本。

04

持續輔導

提供長期總部輔導支援，非一次性授權，確保營運品質。

我們正在尋找價值觀一致的長期合作夥伴

目標對象 A：診所醫師

- 想穩定擴展服務版圖
- 尋求制度支撐以降低開業風險
- 渴望回歸醫療專業，減少管理負擔

目標對象 B：醫療投資人

- 尋找合規、可預期回報的標的
- 看重長期穩定的現金流
- 認同非侵入式健康管理的未來潛力

核心要求：適合願意經營 10 年以上的合作模式

邁向成功的合作路徑



與舒適美優一起，建立值得信賴的醫療品牌

我們期待的是價值觀一致的長期合作夥伴



預約一對一加盟說明

舒適美優物理治療所