

吉佑林健康共享店

【加盟简介】



吉佑林健康 共享店

吉佑林健康管理【千城万店事业部】

2024/06/12

吉佑林健康管理有限公司

吉佑林健康共享店，专注于缓解各种疼痛问题，以及祛湿排寒从根本上解决病痛根源问题。

他们拥有经验丰富的调理师团队，运用专业的手法和技巧，让你的身体重拾舒适与健康。加盟健康共享店有很多好处。

首先，他们的产品声誉很好，已经经受市场 6 年的用户检验，在市场上有很高的认可度。其次，加盟时总部会提供全方位的培训和支持，让你轻松上手。

另外，市场需求很大，投资回报的机会也很可观。

如果你对健康养生感兴趣，想要帮助他人解决疼痛问题，不妨考虑加盟吉佑林健康共享店！

这是一个能够实现事业成功和社会价值的绝佳机会。



吉佑林健康管理有限公司介绍

东莞市吉佑林健康管理有限公司，扎根祖国中医文化，专注痛症服务，传播全民健康理念，致力于成为受人尊敬的全国健康连锁企业。

东莞市吉佑林健康管理有限公司成立于 2023 年 8 月 13 号，全国首创健康共享店，通过社区走进千家万户。吉佑

林健康共享店，定位于中国 3 亿疼痛人群，在中医进社区的国家战略指引下，以疼痛作为入口，采取“轻创业+明星产品+共享店主+公司投资直营”的经营模式，以 70-100 平米的线下门店为经营主体，通过线上线下管理系统和教育系统，快速在全国各城市进行布局。

短短一年时间，已在全国开设加盟店超过 1000+家。



2024 年全国整体布局九大子公司，公司成立的第一个完整财年全国门店实现从 0 到 1000 家的高速增长，并逐年随计划发展复合式增长。

预计到 2025 年全国达到 5000 家门店，提供 3 万个就业岗位，并且完成上市，预计 2026 年达成一阶段目标后实现加盟店 2 万家，为国家创造 20 万就业岗位，一级市场市值破百亿的未病健康管理第一概念 PRE-IPO。成为吉佑林集团

公司在大健康领域业务增长最大板块。

吉佑林一守护全民健康

我们的宗旨是“为客户快速消除疼痛，让客户远离重大疾病，远离医院”。

让每一个我们的会员以及他背后的家庭少生病，不生病，阻止他们去到医院的路，让他们能够健康长寿。

企业愿景：成为全球最伟大的健康管理公司！

企业使命：让中医药享誉全球！

我们是以社区店为基础，以解决客户问题为核心。



公司五大立场

1、国家立场：永远不做损害国家利益的事，和所有损害国

家利益的人划清界限。

2、客户立场：永远不做对不起客户的事，和所有损害客户利益的人划清界限。

3、公司立场：永远不做损害公司利益的事，和所有损害公司利益的人划清界限。

4、领袖立场：永远不做损害领袖名誉的事，和所有损害领袖名誉的人划清界限。

5、做大事的立场：永远不说丧气话，我们将灵魂托付给大事。

公司六不，三承诺

1、不分家。

2、不离婚。

3、不吸毒，不酗酒。

4、不乱搞。

5、不移民。

6、不炫耀。

首创千城万店（社区健康共享店）：



公司的目标用 5 年时间在全国开设 10 万家社区店，以社区店为基础，以解决客户问题为核心。

店员接受公司统一培训后，通过吉佑林店长手法，结合康膜进行调理，帮助客户彻底解决疼痛问题。

吉佑林是全国第一家推行健康共享店的公司，为宝妈，退休人员，失业人员提供大量无风险的创业机会！共享成员不用租房，不用装修，不用守店，让共享成员无任何后顾之忧。



吉佑林健康共享店“千城万店（社区店）”：为您的家庭健康保驾护航，通过中医健康教育，中医文化传播，疾病预防，健康管理，推动中医文化走进每一个家庭！



吉佑林 5 年规划

2024 年

500 加盟店，为国家组造 5000 个就业岗位。

2025 年

3000 加盟店，为国家创造 3 万个就业岗位。

2026 年

20000 加盟店，为国家创造 20 万就业岗位。

2027 年

50000 加盟店，为国家创造 50 万就业岗位。

2028 年

10 万加盟店，为国家创造一百万就业岗位！



吉佑林健康管理有限公司，是一家非常落地的公司，全国首创推出健康共享店，让那些宝妈，让那些退休老人家，在调理自己身体的同时，能够没有任何风险的去经营这个店面，我们的共享店主，自己不用投资，不用租房子，不用搞装修，不用守店。没有任何后顾之忧，让自己一家人

得到健康的同时，又可以顺便赚一点钱。

而且我们公司有一款革命性痛症产品，有上千万用户使用过的一款产品，在市面上遥遥领先，至少领先同行五年。它解决了上千万客户的身体亚健康的问题，这款产品，从推出到现在，经过六年的市场检验，已经获得上千万的客户的好评。



吉佑林公司顺应国家倡导，通过中医健康教育，中医文化传播，疾病预防，健康管理，家庭健康档案建立等服务和手段,推动中医文化走进社区、走进家庭、走进千家万户。形成全民主动学习健康知识,主动实施健康管理的风气,进而实现国家的“治未病、降医保、建数据”的宏观战略。

目前最火爆，最落地，最赚钱的全国连锁创业项目 -“ 吉佑林健康共享店 ”，真真正正做到了 0 风险，小投资，回本

快，大收益。

疼痛已成全民第三大健康问题



中国有 85% 的人群有肩颈、腰腿关节等问题，这些问题长期得不到解决，就产生了中国每年几万亿的痛症市场。

所有的不舒服，酸、麻胀、痛、痒都属于痛症。

2019 年统计中国有 70% 的人是亚健康！15% 的是病人，只有 15% 的人才是健康的啊！所以说这个市场大吧？

据医疗机构调查结果显示，每 1000 个疼痛患者中，去医院的就疹率只有 30% 不到，大部分人都是不愿意去医院疼痛科看病的，那么未来投资小，回本快，60~100 平的社区型

健康调理店将承接大部分社区居民的健康需求！

而专注于社区养老健康服务的公司将迎来巨大的万亿级蓝海市场。养生、保健、治未病，已经成了新的健康模式。



痛症是主动消费！大家想想，人在什么时候最大方？

是你痛的受不了，痒的受不了的时候，你又没有办法解决的时候，这个时候你就很大方。

一个人腰痛痛了两年多了都没法工作，上个厕所还要人扶着，这个时候你就很大方，这个时候你就会说一句话："TM的！谁把老子的腰搞好，钱无所谓，对吗？"

吉佑林国内独创的健康服务模式——“痛症调理社区型健康共享店”，吉佑林健康共享店以社区为基础，以真正解决客户问题为核心，以最低的成本快速为客户解决痛疼问题，帮助客户远离重大疾病！

将专业健康服务资源引入社区，为居民提供个性化的痛症

调理方案和全方位的健康管理服务。

小而美，轻创业，新型态

三种投资模式

充分整合了投资人（团队协作负责全国招商）、创业老板（开加盟店）、自由创业（共享店长、储备店长），以多方共赢的投资方式，360 度无缝链接人脉，解决了门店经营中的资金、人工、客源和利润这四大核心问题。真真正正的为不同经济状况的人群，创造了一个人人都能参与的创业机会。

- 这是一次全新的创业商机 -

真真正正的为不同经济状况的人群，创造了一个都能参与的创业机会

第一种：有资金的老板可以做总经销商，负责全国招加盟商

有资金、有渠道的，有资源的老板，可以投资做全国总经

销商，负责全国招商：招经销商，招加盟店，一年全国能招到 30 个加盟商，就能达到 300 万/年的收入。

第二种：创业老板可以做加盟商，开店稳定赚钱

把加盟店开到小区，开到县城开到镇上都可以，服务周边 5 公里范围内的客户，面积 60~100 平方，不需要高大上，不需要豪华装修，简简单单，投资小，回本快，一般 3~5 个月回本，回本之后每个月能稳定赚个两三万元。

对人员专业化要求低，操作方便，不需要很复杂的技术，小白也能快速入手。

一个店长或一个技术人员，可以同时服务三四个客户，对比传统的手法，能大大节约人工成本。

平常用统一手法帮客户涂涂抹抹就好了，做好自己的店，招 5 个以上共享店主，服务好周边的客户，一个月能稳定赚 2-3 万元。

第三种：就是做共享店主，快速开辟第二赚钱通道

自用便宜-还能赚钱

0 成本-不用出房租

超自由-不用守店

真真正正做到了 0 风险，小投资，回本快，大收益。



可以兼职或者选择做副业，额外增加多一份收入。共享店主，就是如果我是一个宝妈，一个退休人员，想做兼职，反正我一个月也不指望能赚很多钱，能赚 3000-5000 元就可以了，如果能赚 7000-8000 元那就更好了。

我也不用开店，我也不用守店，我也不用交房租水电费，有客户我就带过来，没有客户我就忙我自己的事。



全国连锁，统一扶持公司黄埔军校专职赋能，业内顶级老师小班授课，手把手，一对一演练过关。助力加盟店主快速把货走出去，把钱收回来。



吉佑林千城万店，打通了线上与线下的资源，形成了一个创新的、可复制的经营系统。

开创了线上全国同城矩阵化经营与线下共享店主新模式，公司提供全面的培训、营销支持，帮助店主快速启动和运营店铺。



这种模式极大地降低了创业门槛。小而美，轻创业，吉佑林健康共享店-是最适合当下经济环境的创业项目，是目前最火爆，最落地，最赚钱的健康事业。

吉佑林健康共享店一经推出，便带来了爆炸式的增长速度，短短一年时间，目前全国加盟店已经突破 1000 家！

吉佑林健康共享全新三维商业模式

据调查，疼痛已成为继心脑血管疾病、肿瘤之后第三大健康问题。我国慢性疼痛患者已超过 3 亿人，且以每年 1000 万至 2000 万的速度增长，严重影响国民的健康和生活质量。近年来，国家加强基层医疗卫生机构中医药科室建设，提出在所有社区设置中医馆、提供中医药服务的目标。



吉佑林健康管理，聚焦 3 亿疼痛人群，响应中医药服务覆

盖社区政策，制定了五年十万家门店进社区战略，开启全新调理新风尚！



国内独创的健康服务模式——“痛症调理社区型健康共享店”，吉佑林健康共享店以社区为基础，以真正解决客户问题为核心，以最低的成本快速为客户解决痛疼问题，帮助客户远离重大疾病！



打造“祛疼痛、排湿寒、提正气”全新疼痛解决方案，通过社区走入千家万户，成为每位国民身边的疼痛专家。

围绕社区门店，吉佑林打造多元化体验渠道，如入驻新兴的抖音团购。顾客可以采取线上团购线下体验的方式，既方便又优惠，还适合多种场景，可以给家人送上一份健康大礼，也可以和好友相伴团建。

通过团购，把健康疼痛调理变成了一种具有社交属性的治疗方式，吸引了很多人前来体验，迅速成为抖音 SKA 级客户，霸榜大健康各类榜单，开启了疼痛解决全新模式。



“疼痛，就找吉佑林”越来越成为咱老百姓的共识。

为扩大服务覆盖范围，2023 年，吉佑林健康共享店正式开放加盟。未来，每个社区都将有一家吉佑林健康共享店。

健康共享会和衣食住行一样，成为中国人的生活常态！

吉佑林健康共享店加盟前景



在现在这个时代里面，说到创业似乎是一件很简单的事情，但真正创业成功的人却少之又少。

很多的人盲目创业，最后血本无归，而创业成功最根本的三点：

一市场，

二品牌实力，

三营销引流，

只有把握好这三点，想要创业其实也可以很简单。



近几年，养生型调理成为了年轻人的代名词，即使在夜店蹦迪，也要带着保温壶里泡点儿枸杞，也有越来越多的人选择开一家养生馆，但现在养生馆的市场混乱，很多无流量、无产品口碑的产品在市场横行，导致人们对养生馆的印象极差。

所以选择一家产品功效好，经历市场验证，真正能帮客户解决身体问题的公司加盟，才是聪明人的选择。

而吉佑林健康共享店，就在众多选手中脱颖而出！

从产品口碑上来说，公司革命性痛症产品历经市场六年验证，调理受益人群已达数千万人。

2024 中国消费趋势

从市场上来说，现在疾病逐渐开始向年轻人渗透，随着行业内卷的不断严重，年轻人熬夜加班是常有的事情，所以导致很多人的肩膀，腰脊椎僵硬，所以导致很多人的肩膀，腰脊椎僵硬，身体处于亚健康，特别是女性，手脚冰凉，宫寒，身体湿气重，经络堵塞，精神不佳，越来越多的年轻人开始追求身体上的调理，所以社区调理型健康店的市场前景非常的开阔。

吉佑林健康共享店的营销方式



从营销引流方面来说，

吉佑林健康共享店的革命性产品，直击人们身上的隐患痛点，在拉高消费者的满意度稳固市场。

接着针对顾客的身体症状推出健康科学的身体调整方案，缓解顾客身体上的疼痛，并逐渐解决其疼痛的根源，后期还为顾客推出了贴心的调理后服务，以达到留客、锁客、固客，通过调理好的客户口口相传做到裂变，真正做到了用口碑开拓市场。



对于投资者来说，吉佑林也推出了多种合作模式，不管是单店合作还是代理合作，都可保证包教包会，总部黄埔军校提供整店系统输出，从开店选址，店长手法实操教学，开店线上线下引流，陌生拓客，知识教学，店铺组织沙龙会议，如何转化裂变，保姆式教学扶持，让小白也能当上老板。

除此之外，吉佑林还会为加盟商开能抖音同城等，短视频拍摄直播等运营教学，实现线上线下双线引流，让利润倍增。

人家都说创业要把握风口浪尖，现在我国追求养生调理的人数越来越多，人们的健康意识也越来越强，而现如今，健康调理行业已经进入了高速发展的红利期。吉佑林作为

健康行业中的标杆，痛症行业连锁加盟的领头羊，发展前景十分宽阔，是创业者不容错过的选择。



吉佑林健康共享店加盟条件

- 1、加盟商要有合法的经营资格，即要是合法的中华人民共和国公民，也要有合法的经营许可证、税务登记证等经营证件。
- 2、充分理解、认同公司经营理念，接受公司管理制度，愿与公司共同开拓市场。
- 3、具备一定的资金实力，熟悉当地市场。
- 4、店铺所处环境要求必须位于社区，人流量大，这是店铺后期盈利的保障。
- 5、必须参加，配合所属公司的系统技术培训，遵守公司的经营管理规范。

- 6、拥有良好的商业信誉，保证合法经营。
- 7、立志通过自己的智慧与双手实现梦想，一定要成功的有志之士。



吉佑林健康共享店的加盟优势

1、品牌优势

选择吉佑林健康共享店加盟，就可以享有吉佑林商标、统一 VI 系统、经营模式、产品经销、技术培训，商誉等使用权。

2、产品优势

总部拥有历经市场六年验证的革命性调理产品，快速透皮透骨，直达病灶，立竿见影的功效，配合成熟高效方便快捷的技术手法，极大的简化了繁琐的调理流程，大大节省了人工成本。

3、技术优势

专业的团队，公司黄埔军校，指导老师和渠道运作协助。



4、培训优势

吉佑林健康共享店已经形成了相当成熟的运营培训模式，公司黄埔军校系统根据各地经销商及店长，对产品知识培训与销售拓展培训，手法教学培训，线上线下引流，成交转化裂变，沙龙会议组织，均有完善的免费培训和实操特训。



5、服务优势

符合标准的加盟店均会纳入公司标准化管理体系，公司将定期派出运营管理人员或指导老师对加盟店的服务、价格、产品、环境、质量等方面提供进一步指导。规范您的经营管理，提升公司的品牌形象。

6、投资优势

加盟费相对较低，并有着众多的优惠政策。

7、针对手上暂时没有资金又想创业的伙伴，公司战略投资部，更有整体资金输入的合作开店方案。

吉佑林健康共享店加盟流程

1、投资咨询

加盟初期，加盟商可以留言获取加盟资料，包括加盟的条件及流程、加盟的支持与服务、投资回报分析等。

2、项目考察

加盟者来总部实地考察、了解吉佑林公司的经营状况和体检公司革命性产品，沟通意见。

3、加盟申请

意向客户到公司进行产品、品牌等全方位考察，提交申请

表，总部进行资格审查。

4、签订合同

签订加盟合同，投资者与吉佑林总部签订合同的时候还可以交纳加盟费用。

5、选址建店

总部会协助加盟商进行商圈调查，选址条件筛选出合适的店铺。

6、店铺装修

加盟总部委派市场部专业小组，协助加盟商确定店面地址，专业设计团队设计加盟店装修全套图纸，出具装修指导建议书。



7、开业前参加公司开店特训



遵照吉佑林健康共享店特许连锁经营管理模式，总部将协助您进行开业前期的培训，包括对店铺经营人员进行产品知识、技术手法操作、销售技巧、店铺日常管理、子公司相关流程、经营理念、实际销售技巧等方面的系统性培训。

8、开业准备

做好开业策划与宣传，公司千城万店运营部也会指派相应人员进行指导，加盟商必须按总部培训要求进行店面布置和货品陈列，择日开业。



9、开业典礼

开业当天，按照既定的流程开业，总部也会派指导老师到店扶持。



10、团队指导老师，协助加盟店举办沙龙会议。



吉佑林健康共享店加盟支持

1、品牌形象支持

在签订的合同期限内，加盟商可以拥有吉佑林健康管理品牌的免费使用权，以及总部提供提供全套 VI 视觉识别系统。

2、整店输出支持

公司总部为加盟商提供店面设计，产品的推广与销售等等培训指导。以最快的速度保障加盟商开业。

3、免费培训支持

公司提供的全套成熟健全的专业知识、管理经验、经营技能、服务技巧等培训。

4、媒体广告支持

公司为提高品牌知名度及品牌影响力，进行线上线下产品宣传推广，加深消费者对吉佑林健康共享店的印象。

6、市场运营支持

公司团队老师协助加盟商管理店面的经营活动指导。公司黄埔军校线上线下整体系统培训。

7、跟踪服务支持

运营部跟踪分析加盟店相关营业情况，提供全方位的运营管理咨询，发现问题及时指导解决。

8、选址装修支持

总部根据会根据加盟商所在地实际情况，科学规划设计，全面导入吉佑林健康共享店的设计规范要求。

并在装修过程中，可全程提供指导，并对店铺阵列跟踪指导支持。

9、区域保护支持

吉佑林加盟店严格按区域配比限域加盟，在该等级加盟店周围商圈保护范围内不发展第二家，严格实施区域保护政策，规范市场秩序。

10、话术支持

指导老师不定期去加盟店当地，了解当地的风土人情，并根据当地的实际情况给投资者整理一套沟通话术，保障加盟商与消费者之间无障碍交流。

千城万店事业部（宣）

【吉佑林健康共享店】