

学校编码: 10384  
学 号: 17920081151095

分类号\_\_\_\_密级\_\_\_\_  
UDC\_\_\_\_



廈門大學

硕 士 学 位 论 文

# DHT MEDITECH 公司商业计划书

BUSINESS PLAN of DHT MEDITECH

林苍发

指导教师姓名: 郭霖 教授  
专业名称: 工商管理 (MBA)  
论文提交时间: 2015年 4 月  
论文答辩日期: 2015年 5 月  
学位授予日期: 2015年 月

答辩委员会主席: \_\_\_\_\_

评 阅 人: \_\_\_\_\_

2015年5月



# 厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为( )课题(组)的研究成果,获得( )课题(组)经费或实验室的资助,在( )实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日



# 厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

1.经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

2.不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日



## 摘 要

医疗器械行业是当前的投资热点，而急救设备更是其中的热中之热。我国的急救医疗器械随着国民经济和急救理念的发展，呈现出旺盛的市场活力。尤其是近年来的自然灾害、工业矿山事故以及机动车发展引起的交通事故，使得我们国家的急救医疗理念和器械更加快速发展。从世界其他区域来看，急救医疗也呈平稳增长态势，全球化经济引领国际化分工的发展，中国急救医疗器械同样吸引国际买家的目光。DHT MediTech 公司是一家急救医疗器械研发和生产的新创公司，基于长期在国际医疗急救医疗器械行业的工作背景，以及对该行业的走势的理解，公司以学习并引进更加先进的国际上的成熟的急救设备、提升产业水平为追求目标。

研究认为，公司应同时以国内和国外市场为重点，对于国内，我们采取差异化策略；而对于更为广阔的国际市场，则基于在生产技术、成本控制和运营管理上的良好经验，我们将以成本领先的方式进入。

本论文应用创业管理相关理论，通过一个完整的商业计划书的模型，结合实际创业过程中的具体数据和经验，初步展现一个较为完整的创业设想。

**关键词：商业计划书；企业战略；急救设备**





## Abstract

Medical Device is a hot spot in investment area now, especially for the emergency care. The market grows fast in China due to the developing economic and EMT principle. The natural disaster, mining and traffic accident occurred in last several years also push the EMT to be more important. EMT output keeps ramping up all over the world. Globalization leads to international labor division, which make China becomes hot in product sourcing because of low cost and good quality. We have to learn the EMT procedure and more efficient equipment from developed country to update ourself to reduce the loss in accident procedure. We plan to enter this area, as we get the related data and we experienced the excellent product. The excellent background shall be our advantage to run this business.

Certainly, our product will be different from domestic supplier and we ensure that the low cost will keep us to be more aggressive in international market exploring.

This thesis will describe a completed business model based on the theory of Entrepreneurship. The real information and experience in this hard business march will be also shared.

**Key words:** Business Plan; Corporation Strategy; Emergency care equipment.



## 目 录

第一章 绪论 .....	1
第一节 研究背景 .....	1
第二节 研究目的 .....	1
第三节 研究方法 .....	2
第四节 论文结构 .....	2
第五节 研究框架 .....	3
第二章 创业管理与创业计划的相关理论 .....	4
第一节 创业管理 .....	4
第二节 创业过程 .....	6
第三节 创业计划书 .....	8
第三章 项目摘要 .....	10
第一节 宗旨及商业模式 .....	10
第二节 我们的产品和服务 .....	11
第三节 市场定位 .....	13
第四节 竞争 .....	13
第五节 管理 .....	14
第六节 资金需求 .....	15
第七节 资金筹措方法 .....	15
第八节 销售汇总及资产负债汇总表 .....	15
第四章 公司介绍 .....	17
第一节 宗旨 .....	17
第二节 公司简介 .....	17
第三节 公司战略 .....	18
。 .....	18
第四节 技术 .....	23
第五节 产品价值 .....	26
第六节 公司管理 .....	26
第七节 组织、协作及对外关系 .....	29
第八节 知识产权策略 .....	33
第九节 场地与设施 .....	34
第十节 风险 .....	35
第五章 市场分析 .....	39
第一节 市场介绍 .....	39
第二节 目标市场 .....	41

第三节 顾客在购买准则	45
第四节 销售策略	45
第五节 第五节 市场渗透和销售量	47
第六章 竞争环境分析	54
第一节 竞争者	54
第二节 竞争策略或消除壁垒	57
第七章 销售策略	59
第一节 市场计划	59
第二节 销售策略	59
第三节 销售渠道与伙伴	61
第四节 销售周期	63
第五节 定价策略	63
第六节 市场联络	64
第七节 社会认证	67
第八章 财务计划	68
第一节 财务汇总	68
第二节 财务年度报表	70
第三节 资金需求	71
第四节 预计收入报表	78
第五节 资产负债预计表	78
第六节 现金流量表	80
第九章 结论	81
参考文献	83
致谢	84

---

**CONTENTS**

<b>Chapter 1 Introduction.....</b>	<b>1</b>
<b>Section 1 Reserch Background .....</b>	<b>1</b>
<b>Section 2 Reserch Purepose .....</b>	<b>1</b>
<b>Section 3 Reserch Routine .....</b>	<b>2</b>
<b>Section 4 Thesis Construction .....</b>	<b>2</b>
<b>Section 5 Reserch Frame.....</b>	<b>3</b>
<b>chapter 2 Enterpreneurship And Plan .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1 Enterpreneurship Management.....</b>	<b>4</b>
<b>Section 2 Enterpreneurship Process .....</b>	<b>6</b>
<b>Section 3 Business Plan .....</b>	<b>8</b>
<b>Chapter 3 Project Brief .....</b>	<b>10</b>
<b>Section 1 Purpose And Business Model .....</b>	<b>10</b>
<b>Section 2 Production And Service .....</b>	<b>11</b>
<b>Section 3 Target Market.....</b>	<b>13</b>
<b>Section 4 Competition .....</b>	<b>13</b>
<b>Section 5 Management .....</b>	<b>14</b>
<b>Section 6 Foundation Demanding .....</b>	<b>15</b>
<b>Section 7 Fundation Routine .....</b>	<b>15</b>
<b>Section 8 Sales Summarization And Balance Sheet.....</b>	<b>15</b>
<b>Chapter 4 Company Description.....</b>	<b>17</b>
<b>Section 1 Purpose.....</b>	<b>17</b>
<b>Section 2 Brief .....</b>	<b>17</b>
<b>Section 3 Company Strategy .....</b>	<b>18</b>
<b>Section 4 Technology .....</b>	<b>23</b>
<b>Section 5 Value Evaluation .....</b>	<b>26</b>
<b>Section 6 Company Management.....</b>	<b>26</b>
<b>Section 7 Team, Cooperation And Extral Relationship .....</b>	<b>29</b>
<b>Section 8 Intellectual Property Strategy .....</b>	<b>33</b>
<b>Section 9 Facilities .....</b>	<b>34</b>
<b>Section 10 Risk.....</b>	<b>35</b>

---

<b>Chapter 5 Marketing</b> .....	<b>39</b>
<b>Section 1 Market Background</b> .....	<b>39</b>
<b>Section 2 Target Maket</b> .....	<b>41</b>
<b>Section 3 Purpose Of Custom Engagement</b> .....	<b>45</b>
<b>Section 4 Sales Strategy</b> .....	<b>45</b>
<b>Section 5 Marketing And Sales</b> .....	<b>47</b>
<b>Chapter 6 Competition Analysis</b> .....	<b>54</b>
<b>Section 1 Competitors</b> .....	<b>54</b>
<b>Section 2 Competition</b> .....	<b>57</b>
<b>Chapter 7 Marketing Strategy</b> .....	<b>59</b>
<b>Section 1 Marketiing Plan</b> .....	<b>59</b>
<b>Section 2 Sales Strategy</b> .....	<b>59</b>
<b>Section 3 Distribution</b> .....	<b>61</b>
<b>Section 4 Sales Team</b> .....	<b>63</b>
<b>Section 5 Pricing Strategy</b> .....	<b>63</b>
<b>Seciton 6 Social Connection</b> .....	<b>64</b>
<b>Section 7 Social Relationship</b> .....	<b>67</b>
<b>Chapter 8 Fanancial Plan</b> .....	<b>68</b>
<b>Section 1 Fanancial Summarization</b> .....	<b>68</b>
<b>Section 2 Fanancial Statement</b> .....	<b>70</b>
<b>Section 3 Cash Demanding</b> .....	<b>71</b>
<b>Section 4 Income</b> .....	<b>78</b>
<b>Section 5 Balance</b> .....	<b>78</b>
<b>Section 6 Cash Flows Statement</b> .....	<b>80</b>
<b>Chapter 9 Conclusion</b> .....	<b>81</b>
<b>Reference</b> .....	<b>83</b>
<b>Acknowledgements</b> .....	<b>84</b>

## 第一章 绪论

创业是一种思考和行动的方法，它不仅要受到机会的制约，还要求创业者有完整缜密的实施方法和讲求高度平衡技巧的领导艺术<sup>①</sup>。对任何人来说，自主创业是一项关系重大的决策，它将对人的一生产生重大的影响。

### 第一节 研究背景

DHT 公司是由两位商业伙伴合伙创立的专注于急救固定医疗器械行业的新创公司。基于其过去的工作经验、行业数据的支持，以及对当前这个行业特点的充分理解，以及各自人生生涯规划的期许，我们希望对此行业能够创立出自己的事业。

在商学院的学习过程中，创业人系统地学习了相关商业理论，并掌握了相关的工具。在行业合作伙伴的共同发展过程中，我们寻找到相关的商机。在此基础上，运用相关的商业知识进行的前期模拟分析，我们为这个项目准备了较为充分的数据支持。

本文将讨论 DHT 公司的商业计划书，这是在商业计划框架下对急救医疗器械商业的一个探讨，也将能够为 DHT 公司的发展过程给予指引和不断检讨纠正。

### 第二节 研究目的

创业要承担的风险是巨大的。创业者必须承担相应的财务风险、精神风险和社会风险<sup>②</sup>。国内有关机构和专家经调查发现：中国私营企业寿命奇短。全国每年诞生 15 万家私营企业，却同时有 10 万多家倒闭，其中 60% 在 5 年内关门，85% 在 10 年内消失。相关统计数据显示：就平均寿命而言，世界 500 强企业为 40 岁，跨国公司为 12 岁，中国企业为 7.5 岁<sup>③</sup>。

绝大部分创业计划是为吸引投资者以便得到融资。由于自身的优势，融资对于本企业不是问题，本研究的主要目的包括：

---

① 资料来源：Babson 百森商学院 Definition

② 资料来源：《创业学》李志能，郁义鸿 罗伯特.D.西斯瑞克，复旦大学出版社

③ 资料来源：读书频道，《企业寿命》，[www.rfa.org/mandarin/pinglun/2005/08/30/cheng\\_jingsong/](http://www.rfa.org/mandarin/pinglun/2005/08/30/cheng_jingsong/)

### 一 作为创业实践的探索和总结

创业学是一门最具综合性的学科，同时也是一门实践性最强的学科。通过创立一个公司去探索和实践，可以加深个人对创业过程的体验。不论成功与否，都有助于提高个人的领导力和洞察力，增强驾驭全局的能力，为今后的发展打下良好的基础。

### 二 为未来的经营活动提供基本数据和指导准则

通过制定创业计划，能理清自己的思路，初步验证自己创意的可行性。为未来的经营活动提供一种方向和行动的指导准则。将创业企业的理想和希望具体化，计划书将代表我的远见和公司的目标，沟通理想和现实的桥梁，构想未来企业的画面。

### 三 探讨创业计划书的作用

本文的另一个主要的研究目的是，通过自己一年的创业实践，回过头来检验计划与实际之间的差距，并探讨创业时有无必要去做一份创业计划书，创业计划书起什么作用，以及怎样去做一份有效的创业计划书。通过本文研究，希望对有志于创立中小企业的的朋友有所借鉴。

## 第三节 研究方法

### 一 创业学相关理论为基础

根据创业学中创业过程、创业管理、创业计划书等有关理论来组织全文的章节。通过迈克·波特的行业五力分析理论分析行业的基本现状，并根据具体定位的行业范围，提出公司的行业定位。最后是以新公司为研究对象，对公司的使命，分阶段的战略目标，产品开发，生产、营销，财务管理进行分析和规划。

### 二 数据来源和收集

本文主要通过创业者过去的工作经验、资料积累以及相关协会主要企业收集数据，以及一些行业展览会及行业期刊。

## 第四节 论文结构

本论文一共分为十章。按照分析到结论再到规划，逐层递进，试图对自己的创业进行思考，并提出较为科学、可行的操作方案。



Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to [etd@xmu.edu.cn](mailto:etd@xmu.edu.cn) for delivery details.

廈門大學博碩士論文摘要庫