



广东省某公司医用立体显微系统项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn/>

<http://www.shangpu-china.com/>

项目名称：广东省某公司医用立体显微系统项目商业计划书

项目竞争力分析：

公司是专业从事立体成像技术产品研发、立体影像芯片设计、立体影像内容服务和立体显示终端方案定制。公司以雄厚的技术基础为支撑，以严谨高效的管理为保障，以服务模式的创新为核心，通过技术、管理、服务的深度定制，为客户放大价值，为客户赢得客户。公司发展至今 10 多年，已经拥有了数字立体显微成像系统、数字立体内窥镜成像系统、数字立体影像管理系统和数字投影系统等主打产品，并为多家医疗机构和教学机构提供解决方案。

营销方案：

产品策略：产品在推出时就要突出产品的特点的“数字化”，在产品的研发和设计的过程中要根据中国的国情进行调整，产品的品种比较单一；随着产品的不断发展和成熟，公司不断加大研发的投入，公司的产品朝着智能化的方向发展，越来越多的高科技将运用到产品当中。

价格策略：在产品导入市场的初期，为了早点打入市场，产品的定价偏低。随着市场的逐渐成熟，产品的种类和数量的逐渐增多，公司应该形成差异化的定价策略，高、中、低端产品应该形成各自的市场，定价策略也不同。等到成熟期，产品的价格也已经稳定，产品的售后服务作为公司利润的增长点。到产品的衰退期，避免更大的损失，要考虑退出。



广东省某公司医用立体显微系统项目

投资收益:

经过财务测算，项目的动态投资回收期为 5 年，静态投资回收期为 4 年，项目财务净现值为 4554.9 万元，内部收益率为 39%，项目各项指标值良好，收益水平较高。

项目风险:

技术风险: 公司是行业龙头企业中第一家推出医用立体显微系统的国际厂商，目前公司围绕医用立体显微系统已经形成概念原型系统两套，光学镜头厂商蔡司、徕卡、尼康、索尼、奥林巴斯等对这一领域表现出很大的兴趣。国际厂商资金雄厚、研发能力强，他们有可能抢占技术的至高点，导致现在先进的技术成为落后的技术。医用立体显微系统的技术风险集中体现在立体视频采集、传输、转换、处理等环节，公司应在这些环节不断创新，保持领先地位。

市场风险, 传统的光学显微生产商由于拥有体量很大的市场份额，对于推广数字立体显微技术有抵触，使该产品推广不理想，销售量增长缓慢。另一方面，医院的经费有限，考虑到价格的因素，医院在满足目前需求的情况下，更倾向于传统的显微技术，产品的销售额不能达到预期，投入资本收不回来。

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历城区二环东路东环国际广场 A 座 20 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

上海分公司：上海市浦东区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

西安分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

广东分公司：广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869