



天津某半导体激光肿瘤治疗仪项目 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：天津某半导体激光肿瘤治疗仪项目商业计划书

项目产品竞争力分析：

本项目产品的优点有：1、对早期肿瘤患者治愈率与手术法相当，并可替代相当一部分手术，创伤甚微或几乎没有。2、对晚期患者或无法手术者可运用该疗法以延续病人生命和提高病人生活质量。3、整体治疗费比手术法可大幅度降低。4、副作用远远小于化疗。

营销方案：

1、价格策略：以中低价格赢得市场，通过该产品良好的性价比占有市场。

2、营销渠道：建立自己独立的营销队伍和营销网络，以实现产品的直接销售，避免过多的中间环节；在前期适度依靠各地的医疗器械经销商，后期则可建立自己的代理销售维修点。



天津某半导体激光肿瘤治疗仪项目

项目优势分析：

本项目优势主要为行业优势、管理优势、产品优势、技术优势、渠道优势和产业链优势。

(一) 行业优势。肿瘤为当今医学界重点攻克的顽病之一，在病理尚未研究清楚之前，只能采用手术的方法去除癌变细胞。本产品是一种应用高新技术治疗肿瘤的仪器，只要长期保证项目产品的高技术、高质量，便能长期占有市场。

- (二) 管理优势。
- (三) 产品优势。
- (四) 技术优势。
- (五) 渠道优势。
- (六) 产业链优势。

投资收益：

项目所需启动资金约 200 万元。经测算，前四年的净利润分别可达 5.94，274.72，1843.59，3882.09 万元。这些财务数据证明了本项目的可行性，表明项目具有较强的盈利能力，能够为投资者带来高额的报资回报。

图表 1：项目损益表

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年
一、产品销售收入	160	800	4000	8000
减：产品销售成本	60	300	1500	3000
.....
五、净利润	5.94	274.72	1843.59	3882.09

项目风险：

该项目有一定的风险，主要风险体现在管理风险、供应链风险、市场风险，只切实履行好市场开发战略和营销组合策略，加强内部管理，健全企业的财务制度和有效管理，则可以降低其风险，确保投资收益的效果。

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：山东省济南市历下区泉城路 180 号齐鲁国际大厦 D 座 8 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