

学校编码: 10384

学 号: 17920101150682



分类号 _____ 密级 _____

UDC _____

厦 门 大 学

硕 士 学 位 论 文

实 验 器 材 网 创 业 计 划 书

Business Plan of the Experimental Equipment Website

方 海 鹰

指导教师姓名: 郭 霖 教 授

专 业 名 称: 工 商 管 理 (MBA)

论 文 提 交 日 期: 2 0 1 3 年 月

论 文 答 辩 时 间: 2 0 1 3 年 月

学 位 授 予 日 期: 2 0 1 3 年 月

答 辩 委 员 会 主 席: _____

评 阅 人: _____

2013 年 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,可以不作特别说明。)

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

内容摘要

本创业计划书聚焦生命科学与分析仪器行业和互联网技术相结合中产生的商业机会。参照行业内目前已有的几个已经运营的几个商业网站(如仪器信息网、丁香园、生物器材网),并且分析了其它类似产品属性的别的行业的垂直网站,意图找出符合本行业的商业模式并创立实验器材网。通过分析,论文确定了有利于本项目发展的相应策略并对项目的发展按阶段进行了分析和规划。论文还借鉴和参考成熟上市公司网盛科技(中国化工网)以及上海钢联(我的钢铁网)的公开数据,并结合本项目实际情况,对关键财务数据进行了合理的假设,从财务角度分析了项目的可行性。论文分析结果表明,实验器材网项目市场巨大,目前还没有非常强势的竞争者,并且还没有任何企业在电子商务方面取得了突破,实验器材网项目具有非常好的可行性以及投资价值。同时,财务指标分析显示,实验器材网项目的NPV达到579.95万元,财务内部收益率达到102.5%,从另一个方面印证这个项目是一个可行的好项目。

关键词: 创业计划书; 仪器; 电子商务

Abstract

This business plan focus on business opportunities of the union between the life science and analytical instrument with internet. According to present Industry vertical commercial web sites, for example Instrument Information website, DXY website, analyzing the vertical sites about similar attributes product of other industry, we want to find out the right business model of this industry. We select the corresponding strategies for the project after analyzing by analysis tools. According to the basic law of Internet enterprise development, the project is divided into several stages. Reference the public data from mature listing Corporation Wangshen Technology (China Chemical Website) and Shanghai steel(My steel),making reasonable assumption about key financial data after analyzing the actual situation of the project, we analyze the feasibility of the project through the financial perspective analysis .

The analysis results show that the project about Experimental Equipment Website have a huge market. There is no strong competitors. No enterprise has obtained the breakthrough in the area of electronic commerce. The project has very good investment value and feasibility. At the same time, the financial index analysis show that NPV reached 5799500 yuan and the financial internal rate of return reached 102.5%. It is another proof that this project is a good and feasible project.

Keywords: business plan; instruments; electronic commerce

目 录

第一章 绪论	1
第一节 研究背景	1
第二节 研究目的	2
第三节 研究方法	3
第四节 论文结构	3
第二章 创业管理相关理论	5
第一节 创业和创业管理的概念	5
第二节 蒂蒙斯(Timmons)模型	5
第三节 创业计划书	6
第四节 商业模式	7
第五节 五力分析及一般性战略	7
第三章 项目介绍	9
第一节 项目概况	9
一 实验器材行业	9
二 实验器材网简介	10
第二节 产品和服务	11
一 信息服务	11
二 数据挖掘个性服务	12
三 网上交易平台	13
第三节 商业模式分析	14
一 不同行业垂直网站的商业模式	14
二 本网站价值分析及商业模式的选择	19
第四章 市场和行业竞争分析	23
第一节 生命科学与分析仪器行业简介	23
一 行业概况	23
二 渠道分析	23

第二节 行业市场容量预测	24
第三节 行业发展影响因素和成长性分析	26
第四节 行业五力分析	27
一 五力分析模型图	27
二 上游供应商讨价能力	28
三 行业中现有企业间的竞争	28
四 下游用户讨价还价能力	31
五 新进入者的威胁	31
六 替代品的威胁	31
第五章 实验器材网战略	34
第一节 实验器材网的愿景、使命、价值观	34
一 愿景	34
二 使命	34
三 价值观	34
四 战略目标	34
第二节 竞争策略	35
第三节 市场推广和营销策略	36
一 目标客户群	36
二 组合营销策略	37
三 销售团队和落地合作网络建设	38
第六章 网站设计介绍	39
第一节 概况	39
第二节 各频道介绍	39
一 首页	39
二 资讯频道	40
三 产品库	40
四 供应商库	40
五 社区	41
六 网上市场	41

第三节 会员发展和管理制度	41
一 总体原则	41
二 会员的类型	41
三 会员的发展	41
四 会员管理	42
第七章 创业实施计划	44
第一节 公司注册信息	44
第二节 创业团队	44
第三节 公司股权结构和组织结构	44
一 股权结构	44
二 公司组织结构	45
第四节 阶段目标及实施	45
一 筹建阶段（半年）	45
二 拓展阶段（2-3 年）	46
三 高速发展阶段（1-2 年）	48
四 跨越式发展阶段（2-3 年）	49
第八章 财务计划和分析	50
第一节 财务预算	50
一 项目投资估算	50
二 收入结构分析	51
三 运营成本分析（以 3 年为期计算）	53
第二节 财务报表	54
一 财务假设：	54
二 利润表	55
三 现金流量表	56
第三节 财务指标分析	57
一 投资回收期	57
二 投资利润率	57
三 净现值分析	57

四 内部收益率分析	58
第四节 投融资	59
一 行业投资情况	59
二 公司估值	59
三 融资方案	60
第九章 风险分析与控制	61
第一节 核心人员流失风险	61
第二节 财务风险	61
第三节 网络安全风险	62
第十章 结论	63
第一节 主要结论	63
一 实验器材网项目具有很强的可操作性	63
二 创业计划书对创业具有极大的帮助	63
第二节 研究的不足之处	64
参考文献	65
致 谢	66

Contents

Chapter 1 Introduction	1
Section 1 Background of the Research	1
Section 2 Purpose fo the Research	2
Section 3 Methods of Study	3
Section 4 the Paper Structure	3
Chapter2 the Theory of Start a Business and Business Management	5
Section 1 Start a Concept of Business and Business Management	5
Section 2 Timmons Model	5
Section 3 Business Plan	6
Section 4 Business Model	7
Section 5 The Five Forces Analysis and the General Strategy	7
Chapter 3 Introduction of the Project	9
Section 1 Project Introduction	9
I The Experimental Equipment Industry	9
II Brief Introduction of Experimental Equipment Net	10
Section 2 Products and Services	11
I Information Service	11
II Personalized Service of Data mining	12
III Online Trading Platform	13
Section 3 Analysis of Business Model	14
I Business Model of the Industry Vertical Site on the Market Currently	14
II Business Model of this Site	19
Chapter 4 Analysis of Market and Industry Competition	23
Section 1 Introduction of Life Science and Analytical Instrument Industry	23
I Industry Overview	23
II Channel Analysis	23
Section 2 Industry Market Capacity Forecast	24
Section 3 Analysis of Industry Development Factors and Growth	26

Section 4 Industry Five Forces Analysis	27
I Five forces analysis model	27
II Bargaining Ability of Upstream Suppliers	28
III Competition of the existing Enterprises	28
IV Bargaining Ability of downstream Users	31
V The Threat of new Entrants	31
VI Threat of Substitute Products	31
Chapter 5 Company Strategy	34
Section 1 Company's Vision, Mission, Values	34
I Vision	34
II Mission	34
III Values	34
IV Strategic Target	34
Section 2 Competitive Strategies	35
Section 3 Strategy of Promotion and Marketing	36
I Target Customers	36
II Marketing Combination Strategy	37
III Construction of Sales Team and Landing Cooperation network	38
Chapter 6 Introduction of Website Design	39
Section 1 Introduction	39
Section 2 Introduction of each channel	39
I The Home Page	39
II News channel	40
III Product Data Base	40
IV Supplier Data Base	40
V Community	41
VI Online Market	41
Section 3 Membership Development and Management System	41
I General Principle	41
II Types of Members	41

III Development of Members	41
IV Management of Members	42
Chapter 7 Enterprise Implementation Plan	44
Section 1 Registered Information of Company	44
Section 2 Entrepreneurial Team	44
Section 3 The Ownership Structure and the Organizational Structure	44
I Ownership Structure:	44
II Company Organization Structure	45
Section 4 Stage Goal and Implementation	45
I Preparatory Stage (half Year)	45
II Development Stage (2-3 Years)	46
III High-speed Development Stage (1-2 Years)	48
IV Great-leap-forward development stage (2-3 Years)	49
Chapter 8 Financial Planning and Analysis	50
Section 1 Budget	50
I Estimated Investment of Project	50
II Analysis of Income Structure	51
III Analysis of Operating Costs (3 Years)	53
Section 2 Financial statements	54
I Financial Hypothesis:	54
II Profit Table	55
III Cash Flow Table	56
Section 3 Analysis of Financial Indicators	57
I Recovery period of Investment	57
II Profit Rate of Investment	57
III Analysis of Net Present Value	57
IV Analysis of Internal Rate of Return	58
Section 4 Investment and Financing	59
I Investment Situation of Industry	59
II Appraisalment of the Company	59
III Financing Plan	60

Chapter 9 Analysis and Control of Risk	61
Section 1 Risk of Core Staff Loss	61
Section 2 Financial Risk	61
Section 3 Network Security Risk	62
Chapter 10 Conclusion	63
Section 1 Mainly Conclusion	63
I The project has strong operability	63
II Business Plan is of Great Help for Starting a Business	63
Section 2 Shortcomings of Studies	64
Reference	65
Thanks	66

图表目录

图 2-1: Timmons 模型图	6
图 2-2: 商业模式的八大要素关系图	7
图 3-1: 实验器材网信息流及关系示意图	11
表 3-1: 10 种 B2B 行业网站的商业模式	14
表 3-2: 生意宝 (002095) 2012 年收入构成 单位: 百万元	16
表 3-3: 上海钢联 (300226) 2012 年业务收入构成 单位: 百万元	17
表 3-4: 行业相关网站商业模式	18
图 3-2: 供应商传统的营销手段	20
表 3-5: 互联网营销和传统营销的特点比较	21
图 4-1: 新型渠道示意图	24
表 4-1: 各行业 R&D 投入估算表 单位: 万亿元	25
图 4-2: 生命科学与化学仪器行业垂直网站五力分析模型图	27
图 6-1: 实验器材网首页	40
图 7-1: 公司组织结构图	45
表 8-1: 前三年分阶段投资估算表 单位: 万元	50
表 8-2: 仪器信息网厂商会员收费标准	51
表 8-3: 折旧说明表	53
表 8-4: 各项指标预估及说明表	54
表 8-5: 利润表 单位: 万元	56
表 8-6: 现金流量表 单位: 万元	57
表 8-7: 财务内部收益率预测表 单位: 万元	58
表 8-8: 相关网站募资和融资情况表	59

第一章 绪论

第一节 研究背景

科学仪器行业是科技发展的基础性支撑行业，随着国家对科技的加强投入，已经步入高速发展的阶段。生命科学与化学仪器领域作为科学仪器中主要的分支之一也即将获得极好的发展机遇。一方面是由于中国产业调整的方向所致，生命科学逐渐成为中国的支柱产业，中国在生命科学领域有非常厚实的人才储备，是所有的自然科学中和世界水平差距最小的学科之一；另外一方面，近年来由于食品安全、环境保护的问题日益突出，分析仪器领域也得到了非常大的投入和发展。

生命科学与化学仪器行业在早期主要为进口品牌，由于外商不能在国内直接开展业务，所以一般采用在国内寻找代理商代销进入国内市场，此模式一直沿用至今。代理制的特点导致流通环节冗长，每个环节的加价，导致客户成本较高；另外，从厂商至用户层面的信息流通也不通畅。厂商希望能有一种高效的方式把自己的信息快速准确的传达到目标客户，达到更高的投入产出；用户也希望有更高效以及更低成本的采购方式，从而把自己从繁杂的日常采购中解放出来提高工作效率。

实验器材网致力于行业信息的透明化，通过网络平台建立完整的厂商、产品、代理商、从业人员的点评数据库，为商家提供完善的行业信息，同时给用户明确的购买决策信息，并适当的介入和推动电子商务交易，力图成为此行业的垂直网站平台，随着行业的高速发展而发展。

本文旨在撰写一份关于实验器材网项目的创业计划书以期对创业起到帮助规划的作用。一方面，创业是一项系统复杂的工程，面临各种条件的不确定性，创业计划书可对创业进行事先规划，可极大的降低风险；另一方面，创业过程中资金是非常重要的资源之一，融资手段经常会用到，创业计划书在融资过程中也起到了非常重要的作用。

第二节 研究目的

创业是指发现、创造和利用适当的创业机会，借助有效的商业模式组合生产要素，创立新的事业，以获得新的商业成功的过程或活动。^①创业是一个痛苦的过程，创业者需要再诸多不确定的因素中创造机会，这个过程中需要承受极大的痛苦和压力，还要冒极大的经济风险。

据统计，中国中小企业的平均寿命仅 2.5 年，集团企业的平均寿命仅 7-8 年，与欧美企业平均寿命 40 年相比相距甚远^②。中国企业数量众多，但企业的生命周期短，重复走着“一年发家，二年发财，三年倒闭”之路。由此可见创业是件成功概率低、风险极大的事情。通过撰写本论文，可以在通过规划实验器材网项目的同时，达到以下目的：

（一） 梳理 MBA 所学知识，理论结合实践

创业是一门艺术，用到的知识非常多，MBA 课程中所学的《数据、模型与决策》、《商务沟通》、《市场营销学》、《运营管理》、《公司理财》、《财务会计》、《人力资源管理》、《战略管理》、《创业管理》等课程都涵盖在里面，撰写一份高质量的创业计划书，能够对课程所学进行系统的理解和梳理，提高自己。

（二） 为自己的创业提供理论指导和实践操作依据；

一份好的创业计划书，需要对真个创业过程有一个通透的规划和分析，比如商业模式、团队组建、公司定位、公司内部管理、市场营销、资金筹措、风险控制等方面。通过创业计划书的撰写，可尽量理顺创业过程中可能碰到的事情，有计划有步骤地开展创业活动，以为降低创业风险提供帮助，提高创业成功率。

（三） 为公司运营和融资提供依据

对于创业者来说，资金是创业要考虑的重要问题。有了钱不一定行，但没有钱是万万不行的。通过撰写创业计划书，创业者可以对创业后的未来几年的企业运转做一个财务预估，预计自身的现金流，以及各个阶段对资金的需求。

而另外一个方面，创业计划书也是争取融资的重要工具，投资人可以通过创业计划书看到企业的投入以及未来的发展预估，从而对企业进行科学的估值，评估企业是否具有投资价值，以确定投资时机和投资金额。

^① MBA 智库：<http://wiki.mbalib.com/wiki/创业>

^② 网易财经频道：中国中小企业的平均寿命仅 2.5 年，
<http://money.163.com/12/1119/01/8GKSEIG00253B0H.html>

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 for delivery details.

厦门大学博硕士学位论文摘要库