

学校编码: 10384

学 号: 17920121150957



分类号 \_\_\_\_\_ 密级 \_\_\_\_\_

UDC \_\_\_\_\_

# 廈門大學

## 碩 士 学 位 论 文

### 深圳乐享健康有限公司创业计划书

#### A Business Plan For Shenzhen Enjoy Health Co., LTD

杨锋华

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: 2015 年 7 月

论文答辩时间: 2015 年 8 月

学位授予日期: 2015 年 9 月

答辩委员会主席: \_\_\_\_\_

评 阅 人: \_\_\_\_\_

2015年7月

厦门大学博硕士学位论文摘要库

## 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

厦门大学博硕士学位论文摘要库

## 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

当前中国亚健康的人群占比达 70%，60 岁以上人口占总人口比重为 12%-13%，接近日本 30 年前的水平，估计到 2040 年，中国会达到日本现在水平，也就是 60 岁以上人口占比超过 30%。随着亚健康人数的不断增加及中国逐渐进入老龄化社会，健康问题越来越受到人们的关注。中国的健康产业正迎来快速发展期，预计未来 5 年，中国健康产业的消费市场将达到 8 万亿元，年复合增长率超过 40%，健康行业的市场前景非常美好。论文结合作者从事 IT 行业的多年经验及对部分人群健康情况的调研结果，综合社会人口结构及高新技术的高速发展状况，确认创业的深圳乐享健康公司的主营业务是通过智能设备收集人体的健康生理参数，建立健康数据信息平台，使用大数据分析方法，提供健康报告的服务。论文通过对健康行业前景、市场需求、竞争环境、公司战略，营销策略，财务分析等方面进行研究，探索新创企业的商业模式，评估创业计划的可行性、投资收益情况以及可能面临的风险，并提出风险规避的方案。研究结果表明深圳乐享健康公司的创业计划是可行的。

**关键词：**健康；智能设备；大数据；乐享健康公司。

## Abstract

Currently, China's sub-health population accounted for 70% and the proportion of population aged over 60 is 12% - 13%, it close to the level of 30 years ago in Japan, and will reach Japan now level by 2025, which is more than 30%. As the number of sub-health and China gradually going in to an aging society, more and more people will pay attention to the health problems. The health industry of China is going rapid development that China's health industry consumer market will reach \$8 trillion, a compound annual growth rate of over 40% in the next 5 years. Health industry market prospect is very good. Regarding the factors of the rich experience in IT industry, the research results of population health, comprehensive social population structure and the rapid development of high and new technology, I confirmed that the company's main business is that through the intelligent devices to collect the health of human body physiological parameters, in order to establish health data information platform which provide health service report by data analysis method. Article based on the background of the health industry prospects, market requirement, competitive environment, corporate strategy, marketing strategy, financial analysis, to analysis the feasibilities of the business model of new ventures, evaluating the feasibility of the business plan, investment returns and the risk of company. The Article gives concluding that this Business plan is successful if we set up Shenzhen Enjoy Health Co., LTD.

**Key Words:** Health; Smart Device; Big Data; Enjoy Health Company.

目 录

<b>第一章 绪论</b> .....	<b>1</b>
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 .....	4
<b>第二章 创业计划书</b> .....	<b>5</b>
第一节 什么是创业计划书 .....	5
第二节 创业计划书的要点 .....	5
第三节 创业计划书作用 .....	6
<b>第三章 市场分析</b> .....	<b>8</b>
第一节 产品介绍 .....	8
第二节 行业分析 .....	10
第三节 市场调研 .....	12
第四节 结论 .....	21
<b>第四章 商业模式研究</b> .....	<b>25</b>
第一节 宏观环境分析 .....	25
第二节 竞争环境分析 .....	27
第三节 商务模式分析 .....	29
第四节 小结 .....	32
<b>第五章 公司战略</b> .....	<b>34</b>
第一节 公司远景目标 .....	34
第二节 团队建设战略 .....	35
第三节 股权与资本战略 .....	36
<b>第六章 营销组合策略</b> .....	<b>38</b>
第一节 产品分析 .....	38



第二节 价格分析 .....	42
第三节 渠道分析 .....	43
第四节 促销分析 .....	45
<b>第七章 财务计划与分析 .....</b>	<b>46</b>
第一节 财务预算 .....	46
第二节 财务报表 .....	49
第三节 财务分析 .....	53
<b>第八章 风险分析与应对策略 .....</b>	<b>55</b>
第一节 公司风险分析 .....	55
第二节 公司应对策略 .....	57
<b>第九章 研究结论 .....</b>	<b>60</b>
第一节 研究的主要结论 .....	60
第二节 研究的不足之处 .....	61
<b>附 录.....</b>	<b>62</b>
<b>参考文献.....</b>	<b>74</b>
<b>致 谢.....</b>	<b>75</b>

## Contents

<b>CHAPTER ONE INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
<b>SECTION ONE RESEARCH BACKGROUND</b> .....	<b>1</b>
<b>SECTION TWO RESEARCH OBJECTIVE</b> .....	<b>2</b>
<b>SECTION THREE RESEARCH MATHODS</b> .....	<b>3</b>
<b>SECTION FOUR RESEARCH STRUCT</b> .....	<b>4</b>
<b>CHAPTER TWO BUSINESS PLAN</b> .....	<b>5</b>
<b>SECTION ONE WHAT'S THE BUSINESS PLAN</b> .....	<b>5</b>
<b>SECTION TWO BUSINESS PLAN KEY ELEMENT</b> .....	<b>5</b>
<b>SECTION THREE WHY WE NEED BUSINESS PALN</b> .....	<b>6</b>
<b>CHAPTER THREE MARKETING ANALYSIS</b> .....	<b>8</b>
<b>SECTION ONE PRODUCTION INTRODUCTION</b> .....	<b>8</b>
<b>SECTION TWO INDUSTRY ANALYSIS</b> .....	<b>10</b>
<b>SECTION THREE MARKETING RESEARCH</b> .....	<b>12</b>
<b>SECTION FOUR CONCLUSION</b> .....	<b>21</b>
<b>CHAPTER FOUR BUSINESS MODEL RESEARCH</b> .....	<b>25</b>
<b>SECTION ONE MACRO EVIRONMENT ANALYSIS</b> .....	<b>25</b>
<b>SECTION TWO COMPETITION EVIRONMENT ANALYSIS</b> .....	<b>27</b>
<b>SECTION TWO BUSINESS MODEL ANALYSIS</b> .....	<b>29</b>
<b>SECTION THREE CONCLUTION</b> .....	<b>32</b>
<b>CHAPTER FIVE COMPANY STRATEGY</b> .....	<b>34</b>
<b>SECTION ONE VISION OF COMPANY</b> .....	<b>34</b>
<b>SECTION TWO TEAM WORK STRATEGY</b> .....	<b>35</b>
<b>SECTION THREE STOCK AND CAPITAL STRATEGY</b> .....	<b>36</b>
<b>CHAPTER SIX MARKETING STRATEGY</b> .....	<b>38</b>
<b>SECTION ONE PRODUCTION ANALYSIS</b> .....	<b>38</b>
<b>SECTION TWO PRICE ANALYSIS</b> .....	<b>42</b>
<b>SECTION THREE SALES CHANEL ANALYSIS</b> .....	<b>43</b>
<b>SECTION FOUR PROMOTION ANASYSIS</b> .....	<b>45</b>
<b>CHAPTER SEVEN FINANCIAL ANALYSIS</b> .....	<b>46</b>

<b>SECTION ONE FINANCIAL FORECAST</b> .....	<b>46</b>
<b>SECTION TWO FINANCIAL SHEPMENT</b> .....	<b>49</b>
<b>SECTION THREE FINANCIAL ANALYSIS</b> .....	<b>53</b>
<b>CHAPTER EIGHT RISK MANAGEMENT</b> .....	<b>55</b>
<b>SECTION ONE COMPANY RISK ANALYSIS</b> .....	<b>55</b>
<b>SECTION TWO COPING STRATEGY</b> .....	<b>57</b>
<b>CHAPTER NINE RESEARCH CONCLUSION</b> .....	<b>60</b>
<b>SECTION ONE THE MAIN CONCLUSION</b> .....	<b>60</b>
<b>SECTION TWO RESEARCH DEFECTS</b> .....	<b>61</b>
<b>APPENDX</b> .....	<b>62</b>
<b>REFRENCES</b> .....	<b>74</b>
<b>THANKS</b> .....	<b>75</b>

## 第一章 绪论

选择创业是对自己理想的大胆追求,更是对自己人生的一次尝试;创业不仅仅是对自己的经营和管理能力的挑战,更是对自己拥有的人脉和资源的整合;创业是通过对每件事情的实践,创造出企业的经济和社会价值;创业还是一种新的生活方式,它需要创业者在技术,经济,管理,运营,服务等各个方面的思考,推理和决策<sup>①</sup>。通过创业可以为创业者们带来精神和物质方面的财富,也能为企业的股东,管理人员和全体员工提供一个新舞台,体现和实现他们的人生价值。创业要取得成功,一定要关注三个核心要素:商机的创造和识别是企业的发动机,产品实施落地是企业的传输带,营销模式与产品创新是企业的灵魂。

### 第一节 研究背景

随着十二届全国人大三次会议召开,国务院总理李克强作政府工作报告指出:“互联网+”战略就是利用互联网的平台,利用信息通信技术,把互联网和包括传统行业在内的各行各业结合起来,在新的领域创造一种新的生态<sup>②</sup>。乐享健康简单地说就是“互联网+云计算+大数据+智能设备+传统健康行业=互联网健康行业”。

深圳市长许勤表示,深圳制定和出台了创新文化,新能源,新材料,生物基因,物联网和信息技术六大战略性新兴产业,这些新兴产业产值将为深圳市 GDP 贡献了 7850 亿元,经济增长达 18.5%,新兴产业的增速是深圳 GDP 的 1.5 倍,成为拉动深圳经济稳步增长的“主力军”<sup>③</sup>。

随着人口老龄化越来越严重、环境问题不断恶化、越来越多的亚健康白领及中老年人身体状况出现各种各样的健康问题,而我国基础医疗条件差,资源紧张,目前很多医院出现凌晨排队,医院人满为患等就医难现象,这种社会需求与公共医疗资源不足之间的矛盾越来越严重。随着中国人民生活水平不断提高,对健康的追求也越来越多。虽然人们在健康医疗方面的消费支出仅排在食品和教育之后,但据统

---

<sup>①</sup>李淑珍,李健伟,《创业之初》,中国纺织出版社,2009年9月,P3

<sup>②</sup>李克强,《政府工作报告》,2015年3月5号,十届全国人大三次会议

<sup>③</sup>南方日报,《深圳六大战略新兴产业产值今年将破 1.5 万亿》,2013-10-09,  
[http://tech.southcn.com/t/2013-10/09/content\\_80865846.htm](http://tech.southcn.com/t/2013-10/09/content_80865846.htm)

计中国健康产业的产值不到国民生产总值的 2%，与欧美发达国家的 10%相差太多。2015 年，中国健康产业的产值才 2000 亿元，人均消费约为 142 元/年，相比于发达国家人均消费的 5000 元/年，我们健康行业的市场还有巨大空间。中国拥有 1 万多家与健康产业相关的企业，基本是体检，保健品，健康食品，足疗，SPA 等<sup>①</sup>。这些传统健康产品都没有对人体产生的生理参数进行监控，也没有持续生理数据的跟踪，更无法做到因人而异的个性化健康分析。如果成立一家健康公司通过智能设备采集人体生理参数，建立信息平台进行大数据分析后，给出健康报告，将有巨大的市场。

虽然健康产业的市场前景巨大，未来盈利非常可观，但由于智能设备是新兴技术，健康市场的细分都存在不确定性，这个新兴行业存在很多风险。创业需要的不仅仅是激情，更需要客观的分析与判断。通过对我们初创团队竞争力的全面分析，发现我们存在以下方面的优势：

#### 1. 技术可靠

我们初创团队共 5 个人，其中有三个分别从事嵌入式软件及硬件研发，互联网技术研发和数据库技术研发，都拥有 5 年以上的开发经验与产品管理经验。

#### 2. 营销无忧

创始团队的一位成员，拥有 10 年以上银行和大机构的销售经验，积累了大量的人脉资源。

#### 3. 资金无风险

公司建立的初始资金是通过自筹方式获取，没有任何风险，而且我们初创团队的一名成员是资深的项目投资工作者，非常有信心可以拿到天使与风投。

基于以上背景分析，我们决定选择健康行业，作为创业的尝试，准备创立深圳乐享健康有限公司（以下简称乐享健康）。

## 第二节 研究目的

随着亚健康的人员增加及中国逐渐进入老龄化社会，健康问题会越来越受到人们的关注，乐享健康项目在全国将会有非常美好的市场前景。根据笔者多年IT行业经验及创业团队的讨论分析，并结合MBA学习的理论知识，对乐享健康公司的行业前景分析，市场需求、竞争环境、财务分析、营销方案，企业战略等方面进行研究，

<sup>①</sup>南方日报,《深圳六大战略新兴产业产值今年将破 1.5 万亿》, 2013-10-09, [http://tech.southcn.com/t/2013-10/09/content\\_80865846.htm](http://tech.southcn.com/t/2013-10/09/content_80865846.htm)

探索乐享健康公司的商业模式，确定公司的战略，分析未来公司的投资收益情况以及可能面临的风险，并提出风险规避的方案。通过对国内外健康行业的分析，未来健康产业的研究以及对乐享健康公司的市场、商业模式，公司战略，营销策略和财务等方面的分析，不断平衡风险和回报，让乐享健康公司的创业团队有清晰的思路，合理地安排资源。一份好的创业计划书可以帮助创业者更容易获得投资者的认可，全面对资金、经验、人际、行业关系等相关方面的资源进行管理。本论文将研究并回答以下方面的问题：

1. 健康产业的未来发展趋势是什么？行业现状是什么？存在什么样的市场机会？
2. 健康行业的宏观环境是什么？将面临怎样的竞争环境？商务模式是什么样？
3. 建立公司的目标是什么？将组建什么样的团队？股权和资本战略是什么？
4. 公司未来的营销策略是什么？
5. 未来公司的财务状况是什么样的？
6. 将来会面临哪些风险？如何应对？

### 第三节 研究方法

根据市场分析，市场调研、公司战略，市场营销、创业管理、财务分析等理论知识来组织全文的章节。从产业趋势入手，分析行业发展前景，公司在现有市场环境下怎样面对的市场机遇，应该如何借助这样的市场趋势，创建深圳乐享健康有限公司。在论文分析过程中，通过政府报告，互联网行业信息平台获取政策信息，运用 PEST 方法分析了健康行业的宏观环境；通过走访健康行业的从业人员，利用波特五力模型方法分析公司的竞争环境；通过市场调研的数据并结合互联网行业网站的行业数据来确定公司的行业定位和客户定位；通过研究健康行业公司的市场销售方法，利用 4P 市场营销理论对公司营销策略进行分析，制订相应的营销策略；通过参加柴火空间，3W 咖啡和众创空间的活动，并与创业团队讨论未来公司的商务模式和团队建设，制定了公司战略；通过研究行业中初创团队的基本财务数据，预测公司的财务投入与收入，给出公司未来投资价值；通过互联网社区，各种创业活动的案例分享，分析公司可能面临的风险，给出相应的应对策略，最后根据相关理论得出论文研究结论与不足。

## 第四节 论文结构

论文主要从以下九个章节来研究健康管理创业计划。第一章：绪论，主要描述项目的背景及可能带来的社会意义；第二章：创业计划书，根据理论学习知识，并结合行业经验及市场情况，总结归纳出创业计划书的要点和重要性；第三章：市场分析，从行业发展，市场的需求和市场调研等方面进行研究，确认公司的定位和产品的方面；第四章：商业模式研究，通过健康行业的宏观分析，竞争环境分析和商业模式的分析得出公司未的商业模式；第五章：公司战略，通过确定公司的远景目标，探讨团队建设和股权资本，确认公司的战略；第六章：营销策略，从产品，价格，渠道和促销的 4P 角度分析公司的营销策略；第七章：财务计划与分析，通过财务分析基本分析，了解创业项目今后财务的规划；第八章：风险分析与应对策略，分析公司可能面临的风险和应对策略；第九章：研究结论，描述论文的主要结论与研究方法不足点。

## 第二章 创业计划书

### 第一节 什么是创业计划书

什么是创业计划书呢？简单说，创业计划书就是一份创业的指引文件，它将公司未来的商业目标和商业计划讲清楚，把具体实施方法进行具体的描述，同时也是对公司未来蓝图的描绘，设计一份实现蓝图的计划表。

并不是所有的创业计划书都是一份很长，正式的文档，它也可以是几页白纸，当你想到一些计划就记录下来，经过一段时间积累，创业计划书自然就成型了。当然，如果你希望通过创业计划书来获得投资人的同意，合作人的肯定，那这份创业计划书需要让参与者都能从中获得利益，考虑的事情就得全面。正式的商业计划需要包括摘要，公司介绍，产品或服务，市场计划，公司实施计划，团队成员及角色，公司的财务计划等部分。

创业计划书最重要的就是要讲清楚公司的长期目标，短期目标，销售目标、盈利目标和公司的财务预算。

### 第二节 创业计划书的要点

要写一份完整的创业计划书，至少应该将下面 8 个要素讲清楚。

#### 一、摘要

创业计划书的摘要就是把整个创业计划书做个简单的介绍，这份摘要告诉读者你想做什么，你想实现的目标是什么。摘要内容需要简洁但不简单，他是创业计划书的高度浓缩，通常保持半页纸到一页纸之间。

#### 二、市场分析

创业计划书的市场分析就是要对公司未来所处的行业进行全面的分析，包括市场目标，公司的定位，目标人群，产品价格，销售市场区域，市场战略等做清晰的描述。此外，还需要对创业公司所处行业未来发展的预期进行简述，评估创业公司在行业的未来前景。总而言之，市场分析就是把市场规模，市场细分，市场增长速度，行业的未来趋势和销售潜力讲清楚。

#### 三、商业模式



Degree papers are in the “[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)”.

Fulltexts 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.