

上海团康电子商务有限公司

远程影像诊断平台

商业模式设计与创新

一、 项目研究背景

上海团康是一家提供第三方在线远程医疗服务平台的公司，通过远程影像诊断系统和远程视频技术为用户提供整体医疗服务解决方案，致力于解决中国老百姓“看病难、看病贵”的问题。

2011年8月，团康电子商务有限公司成立，注册资金为1000万；2012年3月，与上海医学影像信息集成协会达成战略合作，并获得远程医疗咨询资格；2012年4月，团康医疗pet-ct预约平台上线；2012年9月，远程医疗项目正式启动。

远程医疗特别是远程影像诊断市场在中国尚处于起步阶段，目前还没有成熟的商业模式，也没有可以借鉴的成功案例，但远程医疗的巨大市场和来自于客户的需求急需满足，如何准确找到适合中国市场的切入点，如何借鉴和吸收国外成功的运营模式，如何设计合理的商业模式，是上海团康目前急需解决的问题，也是本咨询项目所将解决的问题。

二、 研究目的和意义

本咨询项目将针对上海团康的远程影像诊断平台，设计融合行业及专业领域优势资源，打造互联网领域医疗行业社区+电子商务的新型商业模式，并通过专业数据库智能分析，产生针对性的用户引导、服务及消费，实现远程诊断、管理、预约、会诊等相关医疗服务。

通过本咨询项目，能达到以下研究目的：

- 帮助团康对自身的内部外条件、优劣势有客观、正确的了解，明确应采取的战略及阶段性策略方法；
- 为团康远程影像诊断服务平台设计商业模式及具体实施方略、步骤；

- 在团康远程影像诊断服务平台的建设中，进行全过程跟踪性辅导及咨询建议；
- 为团康的战略布局物色和甄选匹配的人才；
- 协助团康进行外部融资的洽谈和项目落地；
- 帮助团康建立现代企业制度，完善公司治理结构。

三、主要研究内容

1. 竞争环境分析

- ✓ 远程影像诊断医疗行业规模
- ✓ 企业所在行业概况——远程影像诊断的市场整体运营状况
- ✓ 对行业发展方向的预测
- ✓ 目标市场现状分析及预测
- ✓ 远程影像诊断市场尚待解决的问题或未满足的需求
- ✓ 目标市场内的竞争定位（竞争者分析）

2. 内部资源和条件分析

- ✓ 团康的产品情况分析
- ✓ 团康的营销渠道资源分析
- ✓ 团康的受众客户分析
- ✓ 当前远程医疗政策准入条件分析

3. 标杆研究

- ✓ 国外远程影像诊断市场及商业模式分析
- ✓ 标杆企业：Nighthawk Radiology Services (NHWK) 分析
- ✓ 标杆企业：Virtual Radiologic Corporation (VRC) 分析

4. 战略选择

- ✓ 公司概况（公司现状、关键资源、面临机会选择）
- ✓ 总体战略（公司使命，宗旨、定位）
- ✓ 发展战略（初期，中期，长期战略）
- ✓ 公司竞争战略分析（如何形成高的竞争壁垒）

- ✓ 公司关键成功因素

5. 商业模式设计

- ✓ 商业模式整体框架结构
- ✓ 产品和服务的功能和能为客户提供的价值
- ✓ 与竞争的同类产品和服务相比的额外价值、优势与劣势
- ✓ 企业应攻克的技术挑战和形成的技术能力
- ✓ 商业模式创业所带来的优势

6. 战略实施

- 1) 公司治理结构的设计
- 2) 人力资源规划
- 3) 投融资规划
- 4) 运营实施

7. 战略风险与控制

- ✓ 产品风险
- ✓ 营销风险
- ✓ 财务风险
- ✓ 政策风险

8. 财务的分析与评价

- ✓ 未来 3-5 年的资本需求（资本来源和使用）
- ✓ 财务预测概述（介绍财务预测（预测的财务报表）的产生过程）
- ✓ 收益表
- ✓ 现金流预测
- ✓ 资产负债表