

关于 惠生活健康科技项目 特许经营的 可行性研究报告

研发单位：惠生活健康科技

小组成员：王瑞静（35）曹丽（13）任刚
（48）王瑞（35）乔浩（41）

研究报告日期：2014年9月27日星期六

目 录

- 一、惠生活项目简介
- 二、特许经营项目背景
- 三、特许经营发展规划
- 四、组织基本情况
- 五、行业和企业的发展状况
- 六、企业的 **swot** 分析
- 七、老年人消费市场分析
- 八、企业实施特许经营的必要性分析
- 九、特许经营项目的技术可行性分析
- 十、特许经营项目经济性分析
- 十一、社会效益和社会影响分析

一 简介

惠生活，国内养老养生用品行业的倡导者、领导者！品牌隶属台湾联盟国际投资集团。

公司主营老年健康产业投资、养老地产、老年旅游、老年会展、仓储、物流、老年用品商城及老年产品的研发、生产、销售；旨在服务社会、服务老年产业、打造国际化、现代化的养生，养老、旅游服务连锁经营体系。

千余种养生保健中老年专用商品满足老年人的全方位健康需求，丰富老年人生活用品，提高中老年人的生活质量，“惠生活—银龄新生活体验店”配置日间照料中心，免费托老服务，免费棋牌服务，心理咨询，图书阅览室，营养餐厅，体验区，展示区，体检去，休息区，健康养生讲座，棋牌大赛，让老人在居家生活的状态下感受惠生活银龄新生活的一站服务。

惠生活采用会展+电商+实体店+物流 4A 联盟体系、线上线下同步的商业模式，让消费者在线确认订单后在最短的时间内收到所购商品，全部商品实行三包服务，终身售后维护。

惠生活以感恩，行孝，幸福，安康的经营理念，开创国内养老行业独家运营模式，精准定位建立中部最大的老龄产业园区及全国老龄产业用品连锁销售新布局。

二 特许经营项目背景和发展状况

(一) 项目提出的背景

一 我国的老龄化发展状况

在世界人口具体走向老龄化和发达国家人口老龄化形势加剧的同时。中国的人口结构也步入老龄化阶段。截至 2009 年底，中国 60 岁及以上老年人口达 1.67 亿人，占总人口的 12.5%。预计到 2020 年，全国老年人将达到 2.43 亿，占总人口的 17%。形成了一个庞大的老年消费体。而且现在的养老体系较健全，政府对老年人还有经济补贴。因此老年人在退休后的储蓄加退休金等各种收入不低。老年人用品和服务购买力强。据中国企业研究报告网的分析报告指出，到 2020 年老年人用品市场份额将上升，但目前老年企业和产品供应与老年消费者对接明显不足。所以在这一领域还是很有前景的。

二，老年人口的具体统计和分析。

1、老年人口基本背景情况

(1) 老年人总数及城乡分布

60 岁以上老年人口总数为 14657 万人（按国家统计局公布的数字，到 2006 年底增长为 14901 万人）。其中城市老年人 3856 万人，占 26.3%，农村老年人 10801 万人，占 73.7%；按户籍分类，非农业老年

人口 4019 人，占 27.5%，农业老年人口 10619 人，占 72.5%。

(2) 老年人性别和年龄结构
老年人口中，男性占 48.9%，女性占 51.1%，女性老年人略多于男性
老 年 人 。

按照年龄结构分组，全国 60-64 岁老年人占全部老年人的比例为 30.3%， 65-69 岁占 25.5%，70-74 岁占 20.6%，75-79 岁占 13.1%，80 岁及以上占 10.5%。

三 老年人对于社会服务的需求

老年人的长期专业护理和社区照料服务需求迅速增加，而社会的为老服务体系还未能真正建立健全起来。老年人对多种多样的 养老服务 需求也在日益增长，不仅 失能老人 对长期照料和专业护理的需求十分迫切，而且众多 居家养老 的老年人对 社区服务 和社区照顾的需求也更加强烈。就长期照料和专业护理的服务需求来讲，近年来城乡日常生活完全失能或部分失能老年人的相对量虽然变化不大，但 绝对数量 和规模却明显增加，随之而来的需求也急剧增长。2000—2006 年，随着高龄老人和“空巢”老人的增多，城市由 2000 年的 42.0% 上升到 2006 年的 49.7%，农村同期由 37.9% 微升至 38.3%；城乡老年人日常生活需要全护理和照料的比例已由 6.6% 升至 9.8%，其中城市由 8% 升至 9.3%，农村由 6.2% 升至 9.9%；全国目前完全失能

的老年人由 799 万增加到 940 万，其中城市由 154 万增加到 194 万，农村由 645 万增加到 746 万；部分失能老年人同期由 1461 万增加到 1894 万，其中城市由 260 万增加到 370 万，农村由 1201 万增加到 1524 万。由此使得家庭和社会对失能老人长期照料与护理的责任明显加重。城乡愿意到养老机构长期住养的老年人总量增加，按照调查测算，对机构养老床位的潜在需求量从 2000 年的 1821 万张上升到 2006 年的 2261 万张。但我国社会养老机构现有的床位数仅为 149 万张，与此相差甚远，尚不及需求的 1/12。相对于少数在机构养老的老年人，居家养老的是绝大多数。当由家庭成员无法承受全部或部分老年人照料服务时，必然期待着社会及社区提供照料服务和指导，以弥补家庭照料功能的不足或缺失。城市老年人对热线服务、老年饭桌（送饭）等服务的需求分别上升了 6.1 和 3.5 个百分点，农村老年人非常担心需要时没人照料的从 11.3%升至 13.4%。这些都给以社区为依托的老年人长期照料和社会为老服务提出了更高的要求。可是我国社区服务和社区照顾的发展状况且很不乐观，调查表明，城市社区居委会中，有老年人活动场地的占 66%，农村村委会中则仅有 30%设有较为简陋的老年人活动场地，31%设有老年人活动室；城乡社区中能够提供家政服务所覆盖的居家老年人比例，城市为 68.2%，农村仅为 6.8%；城市社区提供老年人饭桌或送饭服务的覆盖率仅为 19.5%；能够提供上门包护服务所覆盖的老年人比例，城市为 55.1%，农村仅为 8.2%。所有这些都表明，在我国尤其是农村地区，面临着老年人长期照料

的严峻挑战，建立包括生活照料、文化娱乐、健康护理和精神慰藉在内的全方位的社会化养老服务体系迫在眉睫

四，郑州的趋势。

郑州市地区人均收入不断提高，老年人用品体系不断健全，老年人有退休福利，因此`老年人退休后的退休金收入不断，老年人用品增长幅度强.

中国健康报告分析指出，到 2020 年中国中老年人用品市场份额将上升至 2 万亿元，但目前老年用品与老年`消费供应不足，老年人不知在哪在可以找到可心用品.

现在老年用品和服务行业中，大多数企业还只是进行实物交易层次的活动，还没出现有影响力的品牌. 惠生活致力于打造老年用品和服务行业的专业品牌.

(二) 项目进展的状况。

一 已完成和正在进行中的项目情况

河南已经进入老龄化社会。河南惠生活商贸有限公司准备在河南发展养老地方。在养老示范基地，有养老公寓，康复中心，老年活动中心。集医护，养老，休闲，娱乐，学习为一体。而生态农业文化养老产业园里游太空育种香椿，中药材，牡丹，在这里养老将于大自然相伴。

与河南省民政厅共同开展河南省养老服务综合改革试点，城市规划和建设工作。双发合作的前提主要围绕河南省养老职业教育

学院及全国养老服务业的专业生产基地，产品研发基地，物流集散地，综合性养老康复中心规划进行项目合作开发建设。该项目建成以后，将成为全国养老服务示范综合体，并形成一业带多业的产业格局。

二 全国市场调查

对老年人：调查中老年保健市场显示，老年人对保健品的花费远低于药品的花费，每月平均医药费为 261 元¹，而用于报健脾的花费为 57 元，虽然老年人对保健品的接受度不高，但他们还是比较认同保健品的保健作用。作为儿女孝敬的礼物，保健品仿佛一夜之间进入千家万户，他们愿意把钱花在保健用品上以健康身体。

三 对企业的调查：

现状是老年用品实体店较少，老年用品市场仍待进一步发展，就目前的状况来说，消费市场实际上并未对老年人充分开发。

随着高龄老人和“空巢”老人的增多，城市由 2000 年的 42.0% 上升到 2006 年的 49.7%，农村同期由 37.9% 微升至 38.3%；城乡老年人日常生活需要全护理和照料的比例已由 6.6% 升至 9.8%，其中城市由 8% 升至 9.3%，农村由 6.2% 升至 9.9%；全国目前完全失能的老年人由 799 万增加到 940 万，其中城市由 154 万增加到 194 万，农村由 645 万增加到 746 万；部分失能老年人同期由 1461 万增加到 1894 万，其中城市由 260 万增加到 370 万，农村由 1201 万增加到 1524 万。由此使得家庭和社会对[失能老人](#)长期照料与护理的责任明显加重。城乡愿意到养老机构长期住养的老年人总量增加，按照调查测算，对机构养老床位的[潜在需求](#)量从 2000 年的 1821 万张上升到 2006 年的 2261 万张。但我国社会养老机构现有的床位数仅为 149 万张，与此相差甚远，尚不及需求的 1/12。

三 发展构想

一期构想

在前 1—2 年内扩充 ——银铃新生活体验店。

配置有日间照料中心，免费托老服务，免费棋牌服务，心理咨询，图书阅览室，营养餐厅，体验区，展示区，体检区，休息区，健康养生讲座，棋牌大赛等，让老人在居家生活的状态下感受惠生活——银铃新生活的一站服务。

二期构想

在第 3 年，上市募集资金，企业将重点放在创办老年人服装，体育娱乐用品，日常生活用品三个工厂，代理保健品，医疗器械等其他用品，在主要市区，与政府部门合作，建立老年人文化交流中心，开设自己的直营专卖店，开办老年人服务商业机构。

三期构想

在 4—5 年内，开始设立并创办保健品开研发，医疗器械生产，形成集团优势，全方位覆盖老年人用品和服务行业，形成企业龙头。

组织结构

法人代表：彭总

主要股东：公司骨干员工

注册资本：五千萬元人民币

总经理：彭总

职责：制定公司战略，主持公司的基本团队建设，规范内部整修，制定公司具体规章制度，审核签发以公司名义发出的文件，处理公司重大突发事件，推进公司企业文化建设。

采购人员：肖总

职责：拟定执行采购战略，负责多方位收集老年产品的供求信息并及时提供给网络维护人员，选择，处理和发展供应商关系，而总经理应提供采购报告。

财务人员：付总

职责：建立财务管理体系，对财务部门日常管理，对公司税收进行整体筹划与管理。按时完成税务申报以及年度审计工作，日常工资核算，社会保险的缴纳，工资发放及总经理交办的其他工作。

网络维护人员：南总

职责：负责维护网络的日常运行及秩序开发工作根据采购员提供的供应商信息，及时备份网络数据，及时更新客户生产信息，负责给客户邮寄生日卡片。

职责：负责客户订购信息的处理，及时向财务人员确认客户的付款情况，及时向采购人员下采购订单，并负责总经理交办的其他业务。

物流配送负责人：朱总

职责：建立规范的商品分发机制，对销售的产品进行跟踪反馈，对客户处理问题的产品提供修理和调换的服务。负责寻找开发优质物流配送服务商，完成总经理配送的任务。

销售员职责：负责网络推广，与其他网络及传统媒体建立良好的合作关系.负责与其他组织建立非竞争性战略联盟关系，负责网络购物卡的销售。

发展状况

一. 目标人群的消费能力:

老年人收支情况及养老保障 覆盖率

(1) 老年人领取 退休金 (养老金) 的比率
城市老年人为 78.0%，农村为 4.8%。城市享受退休(养老)金的老年人平均月 退休金 为 990 元；农村 684 元。

(2) 老年人平均年收入和支出情况
城市老年人平均年收入为 11963 元，支出为 10028 元，其中由自己承担的医药费平均 885 元；农村老年人平均年现金收入为 2722 元，支出为 2691 元，其中由自己承担的医药费平均 287 元

前期市场分析：随着老年人的增多，老年人生活遂平提高，老年人消费能力的增强与目前市场上所需用品不齐全，质量不高，两者形成较为突出的矛盾。老年人的亲戚和朋友这一人群主要是老年人的子女。他们会利用老年人生日，中国传统节日等为契机，购买可老年人用品送给老人。

市场占有率：目前已进入老龄化，市场消费中老年人占 17% 以上。

二，产品和服务水平

1. 产品系列丰富，从康复保健到日常生活用品应有尽有

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/048015124141006136>