

健康物联网智慧医疗服务可行性研究报告

目录

- 第一章:摘要 3
- 第二章:公司介绍 7
 - 一、宗旨(任务) 7
 - 二、公司简介 7
 - 三、公司战略 7
 - 四、技术 8
 - 无线健康物联网技术: 8
 - 无线健康物联网技术标准: 9
 - 专利、技术: 10
 - 五、公司管理 11
 - 1. 管理队伍状况 11
 - 2. 外部支持: 12
 - 3. 董事会: 12
 - 六、知识产权策略 13
 - 七、场地与设施 13
 - 八、风险 13
- 第三章:市场分析 15

- 一、市场介绍 15
- 二、目标市场 16
- 三、顾客的购买服务的准则 17
- 四、销售策略 17
- 五、市场渗透和销售量 18
- 第四章, 竞争性分析 18
 - 一、竞争者 18
 - 二、竞争策略或消除壁垒 19
- 第五章;产品与服务 19
 - 一、产品品种规划 20
 - 二、研究与开发 21
 - 三、未来产品和服务规划 21
 - 四、物流, 资金流, 信息流 22
 - 五、服务与支持 22
- 第六章 市场与销售 23
 - 一、市场计划 23
 - 二、销售策略 23
 - 1、体验 23
 - 2、产品定位 24
 - 三, 销售方法 24
 - 四、定价策略 24
- 第七章 财务计划 25

一、资金需求 25

二、资金使用计划 25

三、盈亏平衡模式 26

第八章 附录 32

||||市医保相关法规文件 32

物联网业界新闻 42 第一章:摘要

前言

健康物联网智慧医疗服务,是针对个人提供的健康服务,无论是在医院,还是在家庭,甚至在旅途,都能将个人的健康信息通过无线网络汇集到医生专家面前,医生通过病历资料和监测的个人健康信息 为个人提供健康服务。

中国的医疗服务是公共卫生服务,我们提供的健康物联网智慧医疗服务平台将医生和个人随时随地联接,让个人无论在何处同样也能享受医生的看护,让医院的康复治疗延伸到家庭和户外,这是最后一个没有被指定由某个国企提供的大规模公共服务领域,就像电信、电力、自来水供应一样是由国有公共服务供应商提供,他们的共同特点是客户庞大,收费月结。把握了对健康公共服务平台的建立和运营就等于把握了该服务行业先进技术的话语权。产品技术盘旋上升更新换代是由多家企业竞争实现的,甚至大部分生产企业会在竞争中消亡,企业的发展可谓九死一生。改变增长方式是金融危机以来中国作为世界生产基地所面临的巨大挑战,党和国家近年来多次强点改变增长生存模式鼓励转向发展服务、三产,以积极应对后金融危机时代的挑战。

健康物联网智慧医疗服务平台主要的服务病种是心脑血管疾病、糖尿病

等慢性病,是需要每日服药和健康看护观察的人群。监护的项目为血压、血糖、体温、心率,所在位置、动作姿态,甚至包含呼吸、心电、血氧、胰岛素泵等。患者随时随地得到医嘱,医疗咨询,健康看护,及时抢救。

通过健康物联网智慧医疗服务平台的网络商店提供对第三方开放家庭康复产品如医疗床、辅助移动车、外骨骼、康复器具、健康应用软件、书籍、康复音乐,健康资讯等。

通过健康物联网智慧医疗服务平台提供免费的健康大众资讯、最新医学进展,开放广告投放区域,为第三方产品或服务提供广告服务平台。

|||||及所属医院本身就是服务行业的优质资源,健康物联网智慧医疗服务平台建设就是国家和区域重大需求,可进一步推进学校医工、医理交叉融合,可进一步组织凝练医工、医理结合的大团队、大平台、大项目、新模式、新机制、新体制;促进学校抢先布局、主动推进并形成具有战略意义的特色学科;促进学校医工、医理结合出亮点、留痕迹。

市场定位和规模

健康物联网智慧医疗服务平台的规模

服务人群;中国有 3 亿,全世界有 13 亿。中国有高血压心脑血管疾病的患者 2 亿多人,全世界有 10 多亿。中国以 9240 万成人糖尿病患者赶超印度成为全球糖尿病的最大流行地区,全世界有 2.5 亿,15 年后全世界将有五亿糖尿病患者。

设备市场;中国 1000 亿,全世界 4000 亿(注释:货币为人民币,5 年累计规

模)

年服务费;中国 22 亿,全世界 100 亿(注释:货币为人民币,按 2%中国 600 万患者会员规模计)

提供的产品和服务

对患者提供包括监护设备,对口医院科室医生咨询,健康看护、医嘱、位置服务、及时抢救。

对医生降低了劳动强度,提高了工作效率,完善了收入,促进了医患和谐,对第三方产品供应商提供销售,推广平台

为移动服务商提供巨大的信息流量,带来了可观的分成收入

为国家解决了优质公共医疗服务匮乏、拥堵,患者多次无效率的往返,真正实现节约型和谐社会目标

为基础医疗的医生提供了在线培训和提高的机会,让偏远的卫生院也有了国家级医疗专家的巡诊服务。

收入来源

患者支付服务费用可以按功能开通的方式,按月支付,由移动供应商收费分成,或自主收费

第三方产品供应商提供销售分成,推广的广告费用。自主收费

需要的支持

等我们抢先进入后,国家批准服务提供商门槛高企,稀缺牌照数量。

医保核准报销服务费用,降低个人支出比例,通过参照医保收费报销项目,推动大病医保的家庭康复。

移动服务商的运营规则、协议收费和支付需要特别倾斜公共卫生服务。

卫生管理部门法规、行规支持

金融服务支持开发、建网、推广、运营

内部支持

竞争对手

我们最直接的竞争对手, 是医疗上市公司, 他们想通过资本、技术优势构建平台, 如|||||转投服务模式。国外公司目前还不是竞争对手, 他们的政策优势基本为零。民营企业规模小, 政策优势基本为零, 更没有国家支助进入成本高也不足挂齿。最大的竞争对手是国内的|||||和所属国内顶尖医院, 以及|||||和所属|||||顶级医院。根据我们走访的情况看均停留在概念阶段, 有小额资本尝试, 一旦获得国家资助, 进入成本低就更优势明显, 入手试点成功, 将必然和地方政府形成独占服务, 担心他们也和|||||的产业集团联合, 把顶尖医院引导到他们的阵营中去。

时机成熟

过去是没有公共医疗服务国家政策定位, 没有成熟的无线智能终端智能手机开放平台技术, 没有健康物联网的国家政策支持, 没有|||||资源合并的全面综合效率的提升。现在对我们都已经是成熟、确立的资源环境。

政府管理因为还未涉及此领域, 但可以肯定的是延续已有的法规、政策, 信息健康和信息安全是政府大力监管日常工作, 健康信息安全在国家互联网的管理上实现了排他性, 阻击了国外的大公司的进入。同样对私营企业是阻力。行业管理到一定时期国家只会发牌给少数国有大企业。

增长模式的转型,自本次金融危机爆发以后,产业发展发生了巨大变化,传统产品生产销售的增长方式让许多出口企业倒闭、瘫痪,全世界都会只有少数越来越集中的企业得以生存,传统生产是一定要向服务领域转型,特别是向有人口众多、日常消费的领域转型。

许多服务领域就是独占的服务,如电信、供电、供水、供燃气、供有线电视等,全是独家或两家提供,收费甚至采用预存、先收费再消费的方式,就因为稀缺牌照,同时稀缺资源或渠道。由于政府确立的医疗服务是以公共服务为主体的时间不到十年,基础医疗建设还在大规模实施,细分的领域还有待设立。我们看到现在所剩下的唯一的领域就是公共家庭健康服务领域。谁能提供公共家庭健康服务谁就控制了相关的市场、产品和最新技术,并将彻底颠覆传统家庭健康产品市场。

当这个发令枪响的时候早有国内外企业抢先上路了,但是他们的缺陷明显,民营和外企不是沉醉在产品技术的完美上,就是缺乏对医疗服务核心内容提供有效的支持,再由于资源匮乏,前期成本高企,项目迟迟得不到市场和政府认可,可谓度日如年。所以我们并不担心这些早起的企业,因为它们会死在传统产品市场的沙滩上。只有选对了服务的大方向才可能成功。

天时

国家基础医疗服务建设进入了新的时期

确立医疗服务是以国家为主导的公共医疗服务原则;

到 2015 年布医疗网点基础设施建设基本完成, 设备正逐步配套, 延伸到家庭的医疗服务空缺;

3、新建网点医生的医疗技术培训和提高, 需要投入的规模比硬件设施更大更长期, 远程网络化服

务是必然方向。

政府号召建立节约型社会, 后金融危机时代号召企业产业升级、转变增长方式

1、发改委、工信部等大力支持物联网的行业应用, 期待构建更大的新产业;

2、金融危机后, 鼓励传统产业集中, 鼓励发展服务业, 让即将被淘汰的企业向服务业转型;

3、软件企业税收优惠、实际电信的税收就很优惠, 公共服务单位税收更优惠, 医院免税。

地利

|||||||||||拥有资本的优势, 运用国家资助降低前期研发成本, 运用学校的产业融资便利, 达到量产, 运用上市机制实现市场的每年跨越式扩张。

整 合 优 势 资 源 配 置 , ||||||||||||| 包 含

|||等直接面向患者提

供医疗服务的优质资源相对医工、医理结合综合发展而言这些资源目前正在严

重的浪费和闲置中, 需要建立特别机构来发掘这巨大的资源。健康物联网智慧医

疗服务将运作出大的平台, 让各部门发挥到最佳, 并从中获益。为全球的患者院外

老当益壮，宁移白首之心；穷且益坚，不坠青云之志。——唐·王勃

健康服务,我们要做世界第一。

全球无线个人智能终端,正大规模普及,智能手机应用平台开放且功能齐全,中国无线移动增值服务更是成熟。移动的手机医疗服务 2010 年的没有合作伙伴(流量合作),也只有一些养生健康资讯短信业务。移动联通期待着我们的到来。

人和

对患者可信度高

亲人般的温馨关怀,通过私人医生般的医患交流、看护、治疗,让科学,健康、和谐、亲善极大的改变医患对立冲突,让所有的老年人不再被神医术士所骗。中国的公共医疗服务现在是由国有非盈利性医院提供为主体,医学服务领域民营企业没有可信度,健康物联网项目对一个民营企业而言,要和国有院校、医院合作没有上亿的资金根本无法启动,且综合评估的信誉度底下。患者就是需要权威加国有的形式提供医疗服务,需要降低收费门槛和设备购置门槛,提供医保报销的服务。同时阻击了传统的血糖仪、血压计的等消费,开拓了以服务内容为主导的医疗器械市场,当然也会开罪传统利益链条。

人才队伍枕戈待旦

市场管理团队是经过多年医疗行业磨砺的精英

融资人才是||||科技产业多年带动的结晶

医学、理工人才辈出是||||开始就有的优势

展望

健康物联网智慧医疗服务,患者会员将在系统服务运营 3-5 年后形成爆炸式增长。

当我们提供公共医疗服务的公司像提供电力、水、有线电视、通信服务的公司一样

每天有大批新的患者接受低廉或免费的健康监护设备, 患者仅支付信息费用、或月结算的服务费。

医院临床科室和专家获得大量院外患者的健康信息, 患者接受私人专家医生的指导起居调理用药及康复。

一个节约型的健康和谐社会将得到极大的保障。

时间急迫, 时不我待

宗旨及商业模式

||||生物的宗旨是为患者、医生、第三方支持提供一个健康物联网智慧医疗服务平台。

最近 10 年大部分时间[2000 ? 2010], 我们在生物医疗方面特别是健康监护方面作了大量的调查研究和尝试, 并结论出此项目将会是一个潜在的全球 13 亿消费人群健康服务市场。

商业模式: 建设专家级健康服务平台, 提供健康移动监护设备给千万级数量消费者-患者, 通过收取其比住院更廉价的服务费, 让患者获得医院的健康监护和专家资讯。

附生的商业模式; 在健康物联网智慧医疗服务平台上有健康商店, 提供第

三方产品,收入 3:7 分成,收取健康物联网智慧医疗服务平台广告投放费用,为第
三方服务。

核心是医学专家团队是国内或全球最专业权威的 ,个人或患者支付是轻
松的、有报销渠道的,服务是高效的。

资金需求: 开发服务平台系统和前端硬件(需要的时间半年,费用 500 万,
自筹和国家资助)

运营示范医院 2 个(需要的时间 1 年,4000 客户费用 1000 万,地方政府资
助或风投)

||||省全省推广运营(需要的时间 1 年,费用 3000 万,||||省信贷)

全国布局按省推广(需要的时间 2 年或更长时间,费用 20 亿各省的信贷)

全球推广运营,针对人口众多的发展中国家(印度、墨西哥、巴西、埃及
等需要的时间 2 年,国家信贷)

起步

万事开头难

通过发起人集资建立小公司,通过大学生创业基金申请开始小规模系统

不飞则已，一飞冲天；不鸣则已，一鸣惊人。——《韩非子》

开发, 建立雏形系统。

或通过国家项目资助和整合学校的集团资源, 组建||||生物, 让学校占 51%, 让骨干和发起人占 49%, 但以后的融资仍然要求是国有资本为控股大股东(公共服务领域的要求)。之后的发展战略有|||||||的董事会掌控。

第二章: 公司介绍

||||生物是一家拟建的, 正在筹备的股份制公司, 是为中国个人消费者提供健康服务的国有大型企业。他的总部设在武汉, 以后将在每个省份都设有分公司。

||||生物集合了|||||||||||||||||||||||||||||||||||||||等|||||部门的优秀专家人才及管理资源更集合了|||产业资本现实运作经验和能力。完全具备作为一个公共医疗服务公司的条件和能力。

其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。——《论语》

||||生物董事会下设首席科学家的方向控制团队、投融资管理、企业运营管理、技术和质量管理四大类管理部门。投融资管理是企业超常规发展提供资金保障,同时也是为了规范上市前的行为。企业运营管理表现为对企业全面的控制,特别是控制那些为企业主营业务创造现金流的部门,市场部是为市场推广策划和行动的部门,销售部负责签约收款的部门,商务部为客户提供服务的部门特别是为我们的专家医生提供服务。更具体得架构因现实和发展需要而定。技术和质量管理,特别表现为,产品开发,运营在线保障服务,产品不断完善和升级,质量稳定,医用产品质量体系 YY-0287 等体系建立与完善,专利获得与维护,技术保密融入产品和服务。

一、宗旨(任务)

我们目前的宗旨就是为 3 亿中国高血压、心脑血管疾病、糖尿病等慢性病提供健康服务,患者在家里和外出都能得到医生看护和提醒。通过越来越廉价且权威医学服务,为患者提供长期,细致,及时的健康保障。

为人民服务是我们最大的理想和抱负,能虔诚的为千万数量以上的患者提供服务,是我们一生的荣幸,能做好更不容易。

二、公司简介

||||生物(拟建),总部设在中国物流和服务的中心点|||,高铁四通八达。

有着优秀的国家技术和人才背景资源,拥有集团科技产业的资本优势,拥有政府支持的巨大推举。

以家为家，以乡为乡，以国为国，以天下为天下。——《管子》

||||生物的产品链包括医疗服务, 监护终端产品, 医疗器械, 生物制剂, 药品等(发展的构想)

市场渠道是围绕着医院的相关专业科室为节点建设扩展的。

技术是世界最先进的, 服务质量最可靠, 服务周到。

三、公司战略

内部战略

||||生物建立健康物联网智慧医疗服务平台, 收取专业服务费, 是为了实现以省为单位的全中国服务平台的建设、维护、升级, 实现公司持续发展战略, 最终让医疗市场里充满我们分成的产品 制剂、药品

||||生物对全球发展中国家的发展战略, 为人口众多的发展中国家, 提供健康物联网智慧医疗服务, 同时把中国的医疗产品, 药品提供给当地国家医疗机构。

外部战略

除了实现企业内的战略目标外, 还要实现企业外发展战略。

拥有千万以上级的医学服务平台, 就拥有了医疗市场的话语权。世界500 强会争相与我们合作, ||||生物将引导国内外著名企业和||||||||||||项目合作, 临床研究, 互换交流, 使得各种最先进医学、无线通信、下一代网络等技术都将在||||||||||||生根开花结果, 实现||||||||||||高端技术的发展战略。

报效国家, 把国家对||||生物海外战略发展的政府金融支持, 回馈给国家, 通过海外经营盈利, 除||||生物海外机构留用发展比例外, 全部交付国家驻当地机

构, 支持海外的中国战略。

四、技术

无线健康物联网技术

人体健康参数创新研究是重大的世界课题

血压、心电、血糖、血氧、体温、呼吸、心率等均是在人体相对静止的理想环境下测量的, 人体移动的干扰直接影响血压准确性, 运动使得心电漂移甚至饱和, 干扰巨大, 就连心率脉搏的获取都有运动干扰的影响。

需要采用新的参数获取技术, 让干扰下降, OCT 的体表人体参数获取, 以及其它新的传感获取方式都是世界先进急迫的研究课题, 由于需求数量巨大, 哪怕是细微的提高, 都将获得极大的收益。

血糖仪一直是欧美大公司把持标准的高门槛 欧洲 CE 美国 FDA 的要求血糖监测精度, 使得其它获取血糖的方式, 如体液、皮下血管光探测, 等必需要微创取血样的方法均无法获得市场准入许可。甚至中国的血糖仪标准的起草人就是强生公司。所以打破垄断要从标准开始, 要适当放松无创检查血糖的精度要求, 当然研究者也应当提高新产品的技术水平。

这些新方向研究成果, 并不能取代传统的健康参数获取方式, 在传统方式下增加无线功能, 完成向移动个人终端的链接, 通过蓝牙、WiFi 使得健康数据得以向医学健康专家汇集, 也向亲属报告, 让你的健康真正有专业和亲友的关心和

天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。——《孟子》

看护。

医院外的健康监护是电子消费品应用

个人应用的电子消费品,特点是量大、应用人口超过千万级,必须廉价、时尚、非专业操作稳定、可靠、便携、可充电低功耗等。

Soc 片上系统也是电子消费品特点,主控芯片功能全集成放大滤波采样、DSP、LCD 显示于一个芯片上,外围加少量器件就是完整的系统。

应用技术原理详见附件《|||||||医学应用指南》,但现实是消费级产品中,其它产品制造公司没有采用高价的 TI 的芯片和方案,原因是在产品同质化的今天,各个企业产能饱和,价格竞争激烈,不能上量 100K 的消费电子,芯片方案均不具备市场竞争能力。选择国内的加工厂(如富士康、新干线等电子消费品加工、物流服务、结构设计,不包括软件),以及便宜的台湾应用方案和芯片,将是市场竞争必然选择。

2010 年 4 月,Entra Health Systems 宣布其血糖仪可以通过蓝牙和 Nokia 旗下 50 多款手机互联。这意味着血糖测试结果可以手机为中转站上传相关医疗网站,实时获得诊断分析结果发送到手机。不难想象,未来远程医疗、远程血压值监控并提醒、通知医生、家人等应用触手可及,家用医疗电子产品加载传输模块的模式将打破传统去医院排队就医的模式。如今,无线网络传输技术业已成熟,USB、蓝牙、Zigbee、UWB 足以开拓出移动式医疗仪器更为广阔的前景目前,

太上有立德，其次有立功，其次有立言，虽久不废，此谓不朽。——《左传》

飞思卡尔已针对血糖仪推出集成模拟组件及 ZigBee 和专用无线解决方案的微控制器,支持血糖仪功能并可扩展与有线或无线设备之间的通信,如手机、胰岛素计量器或热量计,从而适用于远程医疗应用和远程患者监控。

2. 4G 无线频段的硝烟

所有的机构都看好 2.4G 频段,成立了各种协议组织, zigbee、蓝牙、WiFi、自定义协议四大金刚。这些组织都有一个目的,就是先来的商量好游戏规则,让新来的向老的标准制定者缴费。

Zigbee, 低速率, 低功耗, 已经应用传感器网络, 如胎压、温度, 应用规模较小。

蓝牙, 当手机现在还处于蓝牙 2.5 应用时, 实际上多数手机蓝牙处于沉睡状态, 蓝牙组织被 WiFi 的气势所迫, 不得不推出时尚的低功耗、高速、点对点等向下兼容的 4.0 标准, 同时在 2010 年第四季度, 博通、德州仪器、nRF 等也配合推出蓝牙 4.0 芯片。但蓝牙好的应用只有耳机和键盘、鼠标, 新的应用待开发。蓝牙是手机标准配置, 蓝牙 4.0 手机还没有应用。

WiFi 广泛应用无线高速网络连接, 引领时尚潮流, 有待解决的问题是低功耗、点对点。WiFi 是智能手机和笔记本、MID 标配。

自定义协议, 就是为了躲避前面的协议, 不交协议费, 自定义协议应用上

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/225312002122012114>