

最新大学生创业计划书花店 大学生创业计划书(精选5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

大学生创业计划书花店篇一

xx命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“xx酒家”或“xx莊”

以湘东地区的农家风味为主

280~400m²

广州

4. 餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张□16m²包厢(4x4m规格)4~5个。(但具体要看店铺的布局)

2. 装修设计费用：700元

3. 装修费用：

a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元;

c.厨房面积为40m²□装修强调排污、通风, 费用为x元;

4.办证费用: 要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等, 费用预计6万元

5.购买用具费用:

a.3台5p的空调, 包厢4台小1p空调, 共元(也可能使用中中央空调);

b.十把吊扇或壁扇, 共2500元,

c.两个冰箱, 两个冰柜, 一个消毒柜, 共计1万元;

d.厨房用具, 共4.5万元;

e.桌凳, 共6000元;

f.其他(请见清单), 共计2000元

g.自动洗衣机1台, 1080元

6.其他不可预计费用, 2000元

1.门面装修要求显眼, 突出特色, 不夸张, 简练, 能体现其消费水平

2.大厅说明:

b.墙面和厅中原有柱子的1m²左右以下以深色瓷砖, 厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主, 天华板不进行完全装修, 使用射灯, 射灯以上的天华板喷为黑色, 大厅灯光要求柔和,

但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3. 包厢装修与大厅一样

4. 其他无特别要求

2. 包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3. 大厅：5个人，每四张台1个

4. 其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

1. 物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以250m²共计500元/月

2. 排污费用：500元/月

大学生创业计划书花店篇二

从背景、项目介绍、创业优势、预算、首次备货花费、开业花费、周转金七个方面全面系统地阐述了开一家中小型咖啡店的必备因素。

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一齐。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所理解。

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边

街道一个显眼的位置，那里虽然装修简单，但个性有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上方横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上方落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌能够坐4-6人。但是，那里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样简单自由。

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。然后而且前期投资也不是很高，此刻国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满期望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者就应具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自我的潜力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是透过成功创业，能够实现自我的理想，证明自我的价值。

1、咖啡店店面花费

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。然后协议资料包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁花费、支付花费方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动花费大约在9-12万元。

2、装修设计花费

3、装修、装饰花费

具体花费包括以下几种。

(1) 外墙装饰花费。包括招牌、墙面、装饰花费。

(2) 店内装修花费。包括天花板、油漆、装饰花费，木工、等花费。

(3) 其他装修原料的花费。玻璃、地板、灯具、人工花费也应计算在内。

整体预算按标准装修花费为360元/平米，装修花费共 $360 \times 15 = 5400$ 元。

4、设备设施购买花费

具体设备主要有以下种类。

(1) 沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2) 音响系统。共计450

(3) 吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4) 产品制造使用所需的. 吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每一天能生产12l纯净水，每一天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选取的是电控半自动咖啡机，然后咖啡机的报价此刻就应在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330—480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每一天的制冰量是12kg□价格稍高550元，质量较好，所以能够用很多年，这么算来也是比较合算的。

5、首次备货花费

6、开业花费

开业花费主要包括以下几种。

(1) 营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2) 营销广告花费;预计450元

7、周转金

共计□xxx元

大学生创业计划书花店篇三

有人说开店的三个关键条件：“第一是地点;第二是地点;第三还是地点”。由此可见店铺的开发对于本企业专卖店的成功经营所具有的深远影响。盟主和加盟商之间需要紧密配合，全方位地思考和制定开店的策略，以最有效的方式制定和执行开店规划，包括市场、商圈调查、选址、装修、开业筹备和开张等。所有的配备、装置和货品也都应该在规定的时间内备妥。以便争取到最快、最高的经济效益。

市场-商圈调查-选址-装修-开业筹备-开张。

1、考虑服饰店为新店，为减少租金，减少费用，店面积少点可以，因此决定先租十二

(1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2)每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(4)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5)每一位美甲师都应该相信;她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意;顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业

性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8)美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

附：创业第一步必须要做的计划书怎么写？

6月份是应届大学生们毕业离(创业指导)开学校的季节，据了解，今年的高校毕业生达到765万人，再创历史新高!最难就业季一个连着一个，于是创业逐渐成为毕业大学生的一种职业选择方式。

大学生有着较为丰富的知识储备和相较于其他高级知识份子所欠缺的创造力，是符合在我国十三五规划的创业主要人群。

在十三五规划中，也针对这个现象有着相应的论述，给大学生创业这个创业过程带来了众多的机遇与挑战，大学生创业也将在这些机遇和挑战中走向新的高度。

创业的第一步什么?恐怕仅凭一腔热血是不够的!作为创业者，必须提出一份完整的商业计划书，商业计划书是整个创业过程的纲领，是整个创业之路的说明书，创业所涉及到的方方面面都在其中有所体现，包括创业的种类、资金需求、阶段性目标、财务、营销、风险评估、管理规划等，在创业的过程中，这些都是不可或缺的元素。

除此之外，商业计划书还可以成为你获取创业基金的敲门砖，例如，创业者可以依靠商业计划书去说服他人合资、入股，甚至可以成功征服投行投资经理，拿到创业启动至关重要的天使投资。

一份完美的商业计划书应具备哪些内容?经过我们了解,济南远翔神思经济信息咨询有限公司首席咨询师葛志刚,介绍了商书中对于商业模式的梳理和:

大学生创业计划书花店篇四

以上级一系列关于促进创业带动就业的指示精神为依据,通过创业大赛,营造创业氛围,展示创业风采,宣传创业政策,推介创业项目,增强创业活力,引导更多的城乡劳动者自主创业,促进创业带动就业。

略

济南20xx大学生创业大赛

迎创新之风燃创业之火筑创富之梦

20xx年6月至20xx年10月

主办单位:济南市人力资源和社会保障局

承办单位:济南市劳动就业办公室

大赛项目分为两类:初创企业和创意团队。

驻济在校大学生和毕业5年内(20xx年至20xx年毕业)的普通高校毕业生。已参加往届市级以上人社部门组织的创业大赛并取得三等奖以上名次的,不再参加本届大赛。

(一)初创企业

参赛人员已创办企业的,参加初创企业组比赛,主要条件:

1、创办小微企业(小微企业标准按照工信部有关文件界定),

注册时间3年以内(20xx年8月1日以后注册)。

- 2、参赛人员必须是企业法定代表人。
- 3、带动就业3人以上。
- 4、拥有合法的知识产权，无知识产权纠纷。
- 5、经营规范，社会信誉良好，无不良记录。

(二) 创意团队

参赛人员有创业项目，参加创意团队组比赛，主要条件：

- 1、创业项目具有商业开发价值、实际用途广泛、市场发展空间大、带动就业能力强。
- 2、团队成员3人以上。
- 3、现场参赛必须是项目主要创意人。
- 4、拥有合法的知识产权，无知识产权纠纷。

(一) 初赛阶段(20xx年6月中旬至9月上旬)

初赛由县(市)区人力资源社会保障部门负责组织。初创企业在企业注册地报名参赛，创意团队在创意人所属辖区参加比赛，高校在校生参赛以校区所在地为准。报名时选手须携带身份证、学生证或毕业证和创业(商业)计划书，初创企业还需携带营业执照副本、与招用人员签订的劳动合同。各县(市)区按照分配名额选拔上报复赛选手，初创企业组和创意团队组各30名选手进入复赛。

(二) 复赛阶段(20xx年9月下旬至10月上旬)

大赛组委会对进入复赛的30个初创企业和30个创意团队采用“5+3”的模式(5分钟项目演示及陈述+3分钟评委提问)组织复赛。大赛组委会对复赛各项目进入前10名的参赛人员进行尽职调查,并在济南就业网公示。各项目复赛成绩前6名进入决赛,7至10名获得优胜奖。

(三) 决赛阶段(20xx年10月中旬)

1、大赛辅导。由大赛组委会聘请专业创业导师对进入决赛的选手进行辅导。

2、创业论坛。同期举办济南20xx创业论坛。

3、大赛决赛。对复赛阶段产生的各前6名参赛选手,通过抽签确定参赛顺序,采取“4+5+3”的模式(4分钟创业微电影+选手5分钟演讲+3分钟专家提问点评),由专家对参赛选手进行综合评定打分,产生一、二、三等奖。决赛参赛选手必须是企业法定代表人或创意项目主要负责人。整个决赛过程全程录像,法律公证处现场公证。各县(市)区人社局局长、分管局长、就业办主任、街道(乡镇)人社机构负责人、部分高校代表、社会群众参加创业论坛和创业大赛决赛盛典。并邀请省、市领导为济南20xx大学生创业大赛决赛获奖选手颁奖。

《创业微电影》是指参赛者以视频、图片等形式记录团队从开始创业筹划、项目选择、项目准备、营销实战、创业经验以及参加大赛预赛过程,用以在创业大赛决赛现场展示。

4、颁奖典礼。邀请嘉宾为初创企业和创意团队一、二、三等奖颁发创业大赛奖金、奖杯及荣誉证书。

(一) 奖项设置

1、初创企业:

一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，优胜奖4个。

2、创意团队：

一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，优胜奖4个。

3、优秀组织奖

对在组织严密、成绩突出的县(市)区，由大赛组委会颁发济南20xx创业大赛优秀组织奖。

(二) 奖金数额

一等奖3万元，二等奖2万元，三等奖1万元，优秀奖5000元，优秀组织奖2万元。

(三) 支持政策

1、初创企业

(1) 可享受市级创业导师提供的“一对一”创业指导。

(2) 符合小额担保贷款条件的享受10万元政府贴息贷款。符合条件的享受政府一次性创业补贴和岗位开发补贴。

(3) 在市级创业孵化基地落户的，符合条件的享受房租补贴政策；

(4) 符合条件的优先入驻济南市大学生创业孵化中心。

2、创意团队

(1) 创业项目纳入市创业项目库，优先向社会推荐。

(2) 可享受所在地公共创业服务机构提供的“一对一”创业指

导服务。

(3) 符合条件的优先入驻济南市大学生创业孵化中心。

(一) 提高认识，加强领导

举办济南20xx大学生创业大赛是大众创业，万众创新，推进全民创业、促进创业带动就业的重要举措，是宣传创业政策、展示创业成果、推介创业项目、弘扬创业精神、营造创业氛围的重要载体。为保障活动顺利开展，市成立由济南市人力资源和社会保障局主要领导任主任、就业办主要领导任副主任，市就业办分管领导、相关处室负责人为成员的创业大赛组委会，组委会下设办公室，负责大赛活动的具体组织实施工作。各县(市)区要提高认识，高度重视，成立创业大赛领导小组，制定大赛方案，明确责任分工，加强部门沟通协调，相互配合，密切合作，共同做好大赛的组织实施工作。

(二) 精心组织，周密安排

各县(市)区要认真筹划，周密安排，主动同辖区高校协调，按照公开、公平、公正的原则，认真组织符合条件的团队和企业踊跃报名参赛，按照大赛的总体要求和部署，切实做好决赛选手的选拔工作，并指定专人负责，带领推荐选手参加市筛选和决赛等相关活动，确保整个大赛活动顺利进行。

(三) 广泛宣传，营造氛围

各县(市)区要充分利用报纸、杂志、电台、电视台和网络等媒体做好创业大赛的舆论宣传工作。动员引导具备条件的创业者积极参加活动，要重点宣传创业大赛活动的目的、意义、目标、步骤和要求以及国家、省、市促进创业的政策措施；要开辟大赛活动专题、专栏，积极营造创业大赛氛围，推进创业带动就业工作的发展。

大学生创业计划书花店篇五

目录

一、执行总结

二、项目背景

三、市场机会

四、公司战略

五、市场营销

六、生产管理

七、投资分析

八、财务分析

九、管理体系

十、机遇与风险

十一、风险资本的退出

附录

1. 市场容量估算表

2. 市场调查和定性分析表

3. 财务附表

1. 执行总结

1.1. 公司

甲壳质材料研究&开发有限责任公司是一个提议中的公司，它拥有甲壳质纤维制备的专利技术，提倡科技为本的绿色生活新理念，为人类提供尽善尽美的天然生物产品。

我国医用缝合线每年约有15亿人民币的市场需求，其中可吸收缝合线约有7.5亿。

公司成立初期生产医用甲壳质可吸收缝合线，以满足迅速发展的可吸收缝合线市场的需求，使用投资建厂解决方案，针对解决PGA(Polyglycolic acid 聚乙二醇酸)类可吸收缝合线大部分依赖进口、价格昂贵、影响提高人们医疗水平的问题。

公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，涉足甲壳质医用抗菌材料、药物缓释材料、人造器官、化妆品、保健食品、保健服装面料、新型环保包装材料、快餐用具等，形成以甲壳质材料为核心的多元化经营集团公司。

1.2. 市场

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为。

目前，我国大量使用的医用缝合线主要有丝线、羊肠线和PGA类可吸收线。

羊肠线材料本身有缺陷，PGA类缝合线生产成本居高不下，使用范围均受到影响。

医用甲壳质缝合线将就这一切切入点进入市场。

医用甲壳质缝合线采用竞争定价策略进入市场。

产品生产成本约2.1元/根，是pga类缝合线的十分之一；平均定价30元/根(据调查，市场可接受价格为30—40元/根)，大约是pga类缝合线平均市场价格的1/2，而且降价空间较大。

公司将在全国设立七个区域分销中心，与代理商、经销商一起建立健全的营销网络。

产品进入市场的过程中将大量赠送产品让医生试用作为促销手段和提高市场占有率的手段，第一年赠送90万根，第二年赠送160万根，第三年以后每年赠送80万根。

国际领先的甲壳质纤维制备专利技术是制备医用甲壳质缝合线的关键。

公司将建立iso9000质量管理体系，力争获得国际iso9000质量管理认证。

1.3. 投资与财务

公司设在无锡，享受“三免三减半”的税收优惠政策。

公司成立初期共需资金1100万。

其中风险投资700万，东华大学投入资金100万，短期借款300万。

其中用于固定资产投资602万，流动资金498万。

另外，天纯生物材料有限公司设备入股100万。

股本规模及结构暂定为：公司注册资本1200万。

外来风险投资入股700万(58.33%);×××专利技术入股300万(25%),资金入股100万(8.33%);×××公司设备入股100万(8.33%)。

第二年估计盈利1000万人民币,以后每年销售利润率45%左右,第二年资产报酬率为75.39%,投资回收期为两年零一个月。

风险资金最好在第3—5年撤出,采用收购方式比较适合本公司。

1.4. 组织与人力资源

公司性质是有限责任公司,初期组织结构采取直线制。

公司所有权与经营权分离,实行总经理负责制。

总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理。

甲壳质纤维制备技术专利属东华大学所有,郟志清教授等老师是专利技术发明人。

郟志清教授有多年的科技成果产业化经验,将出任公司董事长兼技术副总经理;创业小组成员将参与公司的市场营销与财务管理工作;公司还聘请了东华大学市场营销系顾庆良教授作为营销顾问。

2. 项目背景

2.1. 产业背景

近年来,我国医疗器械产业得到很快发展。

1978年,我国医疗器械工业总产值为7.3亿元。

到1995年,按国家医药管理局统计为80亿元,而此间有关方

面调查表明，全国医疗器械产业实际总产值达160—180亿元，相当于1978年的22—25倍，约占世界总销售额的2%左右。

我国医疗器械行业发展滞后于化学药物工业，发达国家医疗器械与药物销售之比接近1：1，而我国只有1：10，因此具有极大的拓展空间。

据调查，高性能的医用纺织品的增值幅度可达到1：50左右。

目前，我国大量使用的医用缝合线有三种：丝线、羊肠线和PGA类可吸收线。

羊肠线和PGA类缝合线是可吸收缝合线。

羊肠线生产工艺落后，污染环境，可吸收性差，易过敏和产生抗体反应。

目前，它的存在仅仅是由于价格优势。

PGA类可吸收缝合线大量依赖进口，不仅花费大量外汇，增加了国家和手术病人的经济负担，也对我国外科手术水平的提高产生了一定影响。

据台湾工业技术研究院报告，1994年医用缝合线的全球市场价值估计有15亿美元，每年增长率约4%。

据台湾化工所资料，世界上只有三家工厂生产PGA原料，取得极为不易，价格居高不下。

另外，PGA含水率过高将导致材料水解劣化、机械强度下降，缝合线质量受到严重影响。

作为一种纯生物制品，用甲壳质作原料的可吸收缝合线，能被人体完全吸收，无毒副作用，能够满足作为可吸收缝合线

的所有指标，符合绿色环保的社会发展主题，是pga类可吸收缝合线的替代品。

在吸收进口可吸收缝合线的优点的基础上，研制开发性能优越、价格适宜的甲壳质可吸收缝合线是符合社会和市场要求的。

投产医用甲壳质可吸收缝合线，在全球范围内具有超前性，对于促进我国医疗器械工业的发展、提高人们医疗水平、减轻国家外汇负担等方面，具有长远的经济效益和社会效益。

2.2. 产品概述(略)

2.3. 甲壳质可吸收缝合线的优点

经临床实验证明，与现有缝合线相比，医用甲壳质可吸收缝合线具备了作为可吸收手术缝合线的主要优点：

纯生物制品，与人体相容性好，伤口缝合疤痕小；

原材料广泛存在于海洋生物中，成本是pga类产品的十分之一；

线体周围形成抑制细菌生长的环境，有利于伤口愈合；

无毒、无刺激，无抗体反应，能够被身体完全吸收；

足够的抗张强度和柔韧性，完全符合制备可吸收缝合线的要求；

易保存，在空气中几乎不分解；

能经受杀菌消毒处理，可进行染色、防腐处理等；

资深教授、专家、研究员担纲科研，研发实力雄厚，专利技术国际领先。

2.4. 甲壳质应用前景

甲壳质是一种天然高聚物，是一种新型环保材料，在医学、农业、轻工业等领域具有广泛的用途。

在医学上可以用来做人工皮肤、药物缓释材料，止血剂和伤口愈合剂、人造器官(如人工肾、人造血管)等;在农业上，可用来生产壳聚糖、壳质包复农药、降解地膜等;在轻工业上，可用来做成化妆品、保健品、功能服装、环保包装材料等。

3. 市场机会

3.1. 市场特征

3.1.1. 概述

医用缝合线的实际消费者是病人，使用者和购买决策者是外科主刀医师和护士长，实际购买者是采购部门。

市场特征呈现为使用者、购买决策者与购买者分离的特殊性。

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为，人员推销是最有效的销售方式。

医生首先根据手术类型和要求选择缝合线种类、规格，同时会受使用习惯、品牌偏好、地域差异等因素的影响。

缝合线属于医疗器械类，医药卫生管理机构如国家医药管理局、卫生局等制定的宏观政策法规会对其发展产生重要影响。

医疗器械的销售要三证齐全，三证是《医疗器械生产许可证》、《医疗器械销售许可证》、《产品合格证》，有些地

方还要求由当地卫生主管部门核发的《准销证》。

3.1.2. 购买决策过程

在购买决策中，医生和手术室护士长起很重要的作用，有些甚至由护士长指定或采购(特别是二级以下医院)，极少数医院由行政部门决策购买。

决策模式主要如下图所示：

图1. 略

3.2. 市场细分

按市场开发程度，国内医用缝合线市场主要分为两类：

3.2.1. 已开发的可吸收缝合线市场

是指使用羊肠线和PGA类可吸收缝合线的市场。

大量使用PGA类可吸收缝合线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平较高、医疗水平较高的大城市医院，如北京、上海、广州等。

市场特征主要表现为：厂家对于使用PGA类可吸收缝合线的前期宣传已基本完成，医生接受程度高，医生品牌忠诚度高；可吸收缝合线应用广泛、应用时间久；对价格敏感度较低；消费行为比较成熟。

大量使用羊肠线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平相对较低的大中型城市的医院，如西安。

市场特征主要表现为：可吸收医用缝合线主要使用羊肠线，尚未大规模使用PGA类可吸收缝合线；医生对于可吸收缝合线的接受程度相对较高；对价格较为敏感；品牌忠诚度不高。

3.2.2. 尚未开发的可吸收缝合线市场

是指应该或可以使用可吸收线而仍然使用丝线的市场。

这类市场分布主要在经济发展水平偏低、医疗水平有限的小型城市医院或大城市的小医院。

市场特征主要呈现为：医生较少接触或使用PGA类可吸收缝合线；手术中普遍使用丝线；对于价格敏感度很高；PGA类可吸收缝合线尚未进入这类市场，竞争和缓。

3.3. 销售渠道分析

据调查，医用缝合线的主要销售渠道为：

厂家直销/当地代理商销售

PGA类可吸收缝合线生产厂家主要采用这种方式。

通过当地代理商能够减少进入壁垒，顺利进入新市场。

厂家直销适用于进入壁垒较小的市场。

医院一般较为相信当地的代理商，发生问题处理及时，且信誉有保障。

销售过程主要是这样的：

图2. 略

通过医疗器械批发公司销售

主要是国内的丝线、羊肠线生产厂家，他们通过各级医疗器械公司、经销商建立了庞大的销售网络，销售渠道通畅，并与全国各大中医院有着牢固的业务关系，受人为因素影响相对较小。

图3. 略

3. 4. 竞争分析

3. 4. 1. 竞争产品和竞争对手

丝线：价格便宜，目前手术中仍大量使用普通丝线。

上海浦东金环医疗用品有限公司占据了全国丝线市场绝大部分市场份额，其次是美国强生的“慕丝线”也在国内大医院普遍使用，国内还有天津、杭州、无锡、南通等地生产厂家。

羊肠线：价格便宜，在妇产科等手术中较多使用，使用不便，容易引起炎症，处于被逐步替代的阶段。

厂家主要分布在上海、天津、杭州等地。

pga类可吸收缝合线：多为进口，国内南通也有生产，价格较高，厂家以美国的强生和氰胺(肯达尔)为最多。

主要采用上门推销和大量赠送产品试用的方式攻占市场。

据调查，强生和氰胺在上海占有80%以上的可吸收缝合线市场份额；其次，南通“华利康”也有一定的比例。

“华利康”价格大致在强生和氰胺的60%左右，但价格优势基本被其不完善的售后服务和质量问题所抵消。

3.4.2. 竞争影响力量分析(略)

3.4.3. 竞争优势

甲壳质缝合线本身的优越性能;对专有技术与人才的垄断;成本优势;资源可获性强;高新技术符合政府政策的发展方向等。

3.5. 市场容量

3.5.1. 市场容量

据估算：1999年国内医用缝合线市场容量约为**15亿人民币。

据调查和二手资料显示，目前可吸收缝合线的使用量仅占5%左右(含羊肠线□pga类线)，但金额占总量的50%左右，约**7.5亿。

(注：**估算过程见附录1□p29)□

3.5.2. 趋势分析与预测

据台湾工业技术研究院报告，全球医用缝合线市场年增长率为4%。

据调查□pga类缝合线产品只开发了可吸收缝合线市场的10%左右，市场潜力巨大。

目前，医用可吸收缝合线主要用于大型手术(如开胸、腹腔等)中□pga类可吸收缝合线主要依赖进口，国家对其有严格的限制。

考虑市场增长情况，五年后甲壳质缝合线年销售额估计可达一个亿左右。

(见附录1□p30)

3. 6. 政策方针和wto的影响(略)