南京理工大学经济管理学院

课程考核论文

**课程名称： 创新与创业基础**

**论文题目：** 无人售药柜的生产及后续维护

**姓 名：** 侯青熹、康翔、胡志杰、胡跃文、姜高峻、贺鑫

**学 号：** 922110800719-24

**班 级：** 9221108007

**成 绩：**

|  |
| --- |
| 任课教师评语：  签名：  年 月 日 |

**注：**请将该封面与论文装订成册。

商 业 计 划 书

（编制模板）

项目名称：无人售药柜的生产及后续维护

项目单位：SANJI无人售药有限责任公司

提交日期：2023.05.09

SANJI无人售药有限公司

2023年5月制

保 密 承 诺

本商业计划书内容涉及本公司商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。本公司要求投资公司项目经理收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本公司同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

项目经理签字：

接收日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

# 目 录

目录 2

摘要 3

一、基本情况 4

二、管理层 4

三、产品与服务 5

四、研究与开发 6

五、行业及市场 6

六、营销策略 7

七、产品制造 7

八、管理 8

九、融资计划 8

十、财务说明 9

十一、风险及对策 9

**十二、附件……………………………………………………………………………………………10**

# 摘 要

**1.公司基本情况**：公司名称：**SANJI无人售药有限责任公司 成立时间：2016年注册资本：500万元人民币 股权结构：集中型 主营业务：无人售药柜生产及药品销售 公司地点：江苏南京玄武区 联系人：贺鑫 电话：**187\*\*\*\*5361

近三年营收情况：

| **年份** | **销售收入（万元）** | **毛利润（万元）** | **净利润（万元）** |
| --- | --- | --- | --- |
| 2020年 | 300 | 160 | 100 |
| 2021年 | 530 | 400 | 360 |
| **2022年** | **600** | **480** | **400** |

**2.主要管理者情况**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 贺鑫 | 男 | 30 | 硕士 | 南京理工大学 | 曾主持产品自动化工程前端完成及药品采购协商问题，为公司创立打下基础。 | 带领公司推出的某产品在半年内推广至众多一线城市等，实现了良好的商业价值 |
| 胡志杰 | 男 | 31 | 博士 | 南京大学 | 曾主持开发了售货机智能服务系统等，获得了国家专利和多项奖项。 | 曾成功地将公司的产品推向国际市场，与多个国外知名企业建立了合作关系。 |
| 康翔 | 男 | 32 | 博士 | 北京航空航天大学 | 曾开发出智能药品识别系统，能够自动识别、定位不同种类的药品，并进行分类、分拣、存储等操作。 | 具有多个行业内的成功案例和客户评价，能够展示自己在机器人制造行业内的成就和影响力。 |
| 侯青熹 | 男 | 32 | 博士 | 南京理工大学 | 曾带领营销团队完成了一个药品展会的策划和组织 | 曾为某电子制造企业提供了一套智能装配机器人系统 |
| 姜高峻 | 男 | 32 | 硕士 | 南京理工大学 | 精通金融理论和实务擅长筹资策略和谈判技巧 | 能够与各类投资机构和合作伙伴进行有效的沟通和协调 |
| 胡跃文 | 男 | 32 | 博士 | 南京理工大学 | 担任技术总监多年，积累了丰富的技术经验 | 借助自身技术优势，带领公司成功开发了一款领先于同行业的产品 |

**3.产品与服务**

具有以下几个方面的新颖性、先进性和独特性：创新的人工智能技术 先进的传感器技术 高性能的控制系统 多样化的应用场景和人性化设计

**4.研究与开发** 公司的产品还通过了多项行业技术鉴定，如国家质检总局颁发的3C认证等 研发计划：提升产品性能 拓展产品线 加强人工智能应用研究 拓展国际市场 激励措施：合理薪酬待遇 职业发展规划 股权激励计划

**5.行业及市场 行业状况**：该行业将成为一个快速增长的市场，并被预测将带来新的机遇和挑战 市场前景与预测：亚洲市场也是一个具有很大潜力的市场，随着技术水平的提高和消费水平的提升，亚洲市场将迎来更多的机会。

**6.营销策略** 价格策略：本公司将采用较平价的的价格策略，以体现产品的高品质定位和创新性。同时为了吸引更多的消费者. 激励机制：广告宣传本公司将通过当下广告传媒平台，如网络、电视等媒体，进行全面、有针对性的营销宣传。

**7.产品制造** 生产规模及生产方式: 公司目前的年生产能力为10000余台无人售货柜，药品供应不计，厂房面积为5000平米，生产人员数量为200余人。 生产制造方式为自行生产，人工多投入与产品后期维护及货品供应。工艺流程大致如下：设计和研发阶段 药品协商与采购 制造产品，智能服务系统研发 售货柜组装与安放 电路和软件程序的调试 质检和测试 包装和发运

**8.管理:**公司建立了完善的人事管理制度，实行了员工劳动用工合同制度，为每位员工购买社会保险，并与掌握公司商业机密及其它重要信息的人员签定保密协议。 公司始终以诚信为本，注重企业社会责任，向社会付出回报。

**9.融资计划** 公司拟将融资主要用于新一代无人售货柜的研发、生产和智能自动化服务系统升级，同时用于扩大销售渠道和提升公司的品牌知名度。 公司拟出售10%的股份，总股本为50万股，出售价为10元/股，作价依据为公司研发创新能力及市场前景。

1**0.财务预测：**因公司计划在未来对无人售药柜、智能服务系统等产品进行深度研发和市场推广，我们预计公司未来有望得到更高的回报。主营产品的盈亏平衡点、毛利率和净利率分别为80万、50%、30%。

# 1、公司基本情况

公司名称：SANJI无人售药有限责任公司

成立时间：2016年

注册资本：500万元人民币

实收资本：650万元人民币，其中现金到位数约为500万元人民币，无形资产为150万元人民币

注册地点：南京

公司性质：有限责任公司

公司沿革：自公司成立以来，主营业务由无人售药柜制造转变为售药柜研发、生产及智能售药系统服务司成立

主要股东：李先生，出资300万元

组织机构：总经理办公室下设财务部、生产部、采购部和人力资源部

主要业务：目前经营的业务为售药柜及服务系统的研发与生产

员工人数及文化结构：

| **学历** | **员工人数** | **占比** |
| --- | --- | --- |
| 博士 | 5 | 2.5% |
| 硕士 | 20 | 10% |
| 大学本科 | 80 | 40% |
| 大学以下 | 100 | 47.5% |

近三年营收情况：

| **年份** | **销售收入（万元）** | **毛利润（万元）** | **净利润（万元）** |
| --- | --- | --- | --- |
| 2020年 | 300 | 160 | 100 |
| 2021年 | 530 | 400 | 360 |
| 2022年 | 600 | 480 | 400 |

**未来3年的发展战略和经营目标：提高市场占有率，扩大销售收入占有率**

# 2、管理层

董事长：姓名：贺鑫，性别：男，年龄：30岁学历：硕士专业：机电工程职称：高级电气工程师，毕业院校：南京理工大学，联系电话：187\*\*\*\*5361主要经历和业绩：曾主持产品自动化工程前端完成及药品采购协商问题，为公司创立打下基础。他还积极推进无人行业的创新和发展，被多次授予行业荣誉奖项。作为一名优秀的企业家和管理者，具有丰富的管理经验和成功案例。成功领导公司实现了业绩的快速增长和企业的快速扩张。

总经理：姓名：胡志杰 性别：男 年龄：31岁 学历：博士 专业：机械工程 职称：高级工程师 毕业院校：南京大学 联系电话：13999999999 主要经历和业绩：

在技术方面，具有丰富的机械工程知识和实践经验，熟悉无人售货柜的设计原理、结构特点、功能要求等，能够根据客户的需求和市场的变化，不断改进和优化产品的性能和品质，提高产品的竞争力和满意度。

在管理方面，具有较强的领导力和执行力，能够制定合理的组织结构和管理制度，协调和激励各部门和员工的工作，形成良好的团队合作氛围，提高工作效率和质量。曾带领公司通过了ISO9001质量管理体系认证和ISO14001环境管理体系认证，并实施了精益生产管理模式。

技术负责人：姓名：康翔 性别：男 年龄：32岁 学历：博士 专业：测控 职称：高级工程师 毕业院校：北京航空航天大学 联系电话：13666666666 主要经历和业绩：

在技术水平方面，具有遥感测控工程专业知识和丰富的实践经验，曾开发出一款智能探测抓取一体机器人，能够自动识别、定位、抓取各种物体，并进行分类、分拣、存储等操作。

在技术管理方面，具有良好的技术管理能力和方法，能够制定合理的技术目标、计划、预算等，协调和指导技术团队的工作，监督和评估技术项目的进展和质量，及时解决技术问题和风险，提高技术团队的效率和水平。曾带领技术团队完成了一个大型智能仓储系统的开发和部署，为客户提供了高效、安全、节能的仓储服务。

营销负责人：姓名：侯青熹 性别：男 年龄：32岁 学历：博士 专业：市场营销 毕业院校：南京理工大学 联系电话：13777777777 主要经历和业绩：

在营销管理方面，具有丰富的营销管理经验和方法，能够制定合理的营销目标、计划、预算等，协调和指导营销团队的工作，监督和评估营销项目的进展和质量，及时解决营销问题和风险，提高营销团队的效率和水平。曾带领营销团队完成了一个无人售药展会的策划和组织，为客户提供了高品质的展示和体验服务。。

财务负责人：姓名：姜高峻，性别：男 年龄：32岁学历：硕士 专业：财务管理 毕业院校：南京理工大学 联系电话：137\*\*\*\*1234

拥有五年以上的财务工作经验，熟悉国家会计准则和税法政策，能够独立编制和分析各类财务报表，为公司提供准确和及时的财务信息。

精通金融理论和实务，能够运用各种金融工具和方法进行投资评估、风险控制、资产配置等工作，为公司创造最大的价值。

擅长筹资策略和谈判技巧，能够与各类投资机构和合作伙伴进行有效的沟通和协调，为公司争取最优的融资条件和合作机会。

其他重要责任人员：姓名：胡跃文 性别：男 年龄：32岁 学历：博士 专业：计算机科学 毕业院校：南京理工大学 联系电话：13555555555 主要经历和业绩：

在控制系统设计方面，具有深厚的计算机工程专业知识和丰富的实践经验，熟悉智能服务系统的构建及其与前端的链接，负责无人售药柜的智能服务系统开发与升级，其研发的智能药品识别与服务控制系统已获国家发明专利

# 3、产品与服务

**3.1 产品/服务描述**

产品是添加一些新功能和服务到智能药品收货机和共享药箱中，以提高其商业潜力和用户体验。其中，新功能包括：

1. 移动智能药品收货机，可以根据用户需求提供药品和医疗服务，并确保系统的安全性和可靠性。

2. 广告和其他附加功能，可以基于用户需求提供类似女性用品或者疾病相关信息的广告或增值服务，但不影响用户正常功能的使用。

3. 针对不同用户提供个性化服务，根据用户个人资料对其使用习惯或需求进行调查和分析，然后推出适合其个人特点的药品和医疗服务。

该方案需要保证用户数据的安全性和隐私性，确保平台的行为符合相关法律和规定。同时需要考虑平台的商业价值和可行性，以及平台增加新功能所需的技术和资源投入。

自动化无人值守的快递柜

新颖性：快递柜在很多城市都已经普及，但是自动化无人值守的快递柜是新的创新，可以提高快递业务的效率和节约成本。

先进性：利用人工智能技术，实现快递柜的远程监控和管理，进一步提高快递业务管理的效率和可靠性。

独特性：它能够提供24小时服务，不受时间和天气等限制，同时还可以提供多种售卖和服务方式，例如面对面交互、扫码等，方便了用户的使用。

区块链技术应用于医药行业供应链管理

新颖性：区块链应用于医药行业供应链管理是一种全新的尝试，可以加强药品流通环节各个环节之间的信任和监管。

先进性：采用分布式设备和密码技术极大地减少了医药领域常见的欺诈行为和商品假冒.

独特性：区块链技术支持数据的追溯性，可以准确地追踪药品的来源、生产、流转等流程，从而更好地保障了患者的用药安全。

已经取得有关专利和许可的认证。

**3.2 目标市场：**

上述方案的目标市场主要是药品销售和医疗服务市场，以及需要快递和自助存储服务的大型居民区或企业园区。

在药品销售和医疗服务市场方面，智能药品收货机和共享药箱可以为药店和医院提供更好的药品销售渠道和医疗服务，同时也可以为顾客提供更加方便快捷的购药就医体验，满足高效便捷、快速获取所需药品等用户需求。

在居民区和企业园区方面，自动化无人值守的快递柜和智能药品收货机可以提供24小时不间断的自助存储服务，为需要延长服务时间的用户提供便利，同时也可以增加业主自治区和企业办公环境的便捷性和舒适度。

因此，这些市场领域都可以是智能药品收货机、共享药箱、自动化无人值守的快递柜等服务的目标市场，同时在市场推广时，也需要面向特定的消费群体提供不同的营销和宣传策略，以吸引用户使用并提高其市场占有率。

**3.3 产品更新换代周期：**

在《区块链技术发展现状与展望》一文中参考可知，该产品更新  
更新换代的周期会因应用领域、行业需求以及技术成熟度等因素而有所不同。一般而言，高速发展的信息技术及互联网行业，更新换代的周期相对较短，一两年甚至更短就可能发生技术变革和更新换代。而一些传统行业，如制造业、化工业则更新换代的周期相对较长，一两年或更长时间才会有重大技术升级与更新换代。

以区块链技术为例，区块链技术目前处于高速发展的阶段， 每年都有大量的技术变革和应用创新。因此，基于区块链的应用和技术解决方案的更新换代周期可能相对较短。

然而，如果市场需求和技术成熟度不足，一些先进科技的更新换代可能会缓慢或放缓。例如，人工智能等技术领域，虽然近年来得到了广泛的关注和重视，但是由于技术成熟度尚未完全实现，因此其更新换代的周期可能相对较长。

**3.4 产品标准：**

产品是属于药品收发、存储和转运的领域，那么它需要符合相关的药品或医疗器械行业标准，如GSP、GMP等。同时，产品涉及到电气、机械，也需要遵循相关的国家或行业标准和规定。

此外，如果这个产品需要在国际市场上销售或运营，那么它还需要符合具有国际影响力的标准和规范，如ISO、CE等标准认证。

综合来看，这个产品需要根据所处的行业和市场，来确定是否需要遵循相应的产品标准和规范，并进行认证，以确保产品的质量与安全符合相关的行业和国家标准。

**3.5 产品/服务的竞争优势：**

性能方面：智能药品收货机、共享药箱、自动化无人值守的快递柜等产品均采用了高效便捷的自动化技术，提高了工作效率和用户的便利性。同时，产品具有多种智能设备的连接和融合能力，实现了信息化和智能化的高效互联互通，给用户带来更好的体验。

价格方面：智能药品收货机、共享药箱等产品由于采用自动化设备和技术，可以显著降低成本，同时，随着市场需求的不断扩大，产品价格也会逐步下降，增加用户的购买和使用信心。

售后服务方面：产品厂商可以提供全面、快捷的售后服务，便于用户在使用产品时能够随时得到技术支持和指导，提高产品使用效果和用户满意度。

技术支持方面：产品厂商可以通过定期技术升级、更新换代等方式不断提升产品的技术内容和应用范围，保持与市场的同步，并满足用户的不断升级需求，保证产品的技术水平处于行业领先地位，带来更优质的用户体验。

总的来说，智能药品收货机、共享药箱、自动化无人值守的快递柜等自动化设备在性能、售价、售后服务、技术支持等方面的优势都可以保证用户的使用效果和满意度，同时也能够降低企业及用户的成本和风险。

# 4、研究与开发

**4.1 公司的研发成果及客观评价：**

无人售货是一种基于自动化、智能化的零售新模式，通常采用智能终端设备、云计算、物联网等高新技术，实现了商品自动售卖、支付结算、货品管理等一系列功能，便于消费者随时随地购买所需商品，具有很多优势：

1. 运营成本低：无人售货机可以节省雇佣人员所需要的工资、社会保险费用等成本，具有较低的运营成本和高效的自动化生产效率。

2. 24小时不间断服务：随着人们生活节奏变快和消费需求的不断升级，消费者需要有更多的自由、便捷和快速购物方式，无人售货机能够支持全天候、不间断的商品服务，满足消费者的不同购物和消费需求。

3. 数据采集和分析：采用以物联网为代表的高新技术，提供大量数据采集和分析服务，通过对消费者行为、商品需求等信息的监测和分析，进行有效的商业决策和市场营销策略的调整。

4. 安全可靠：无人售货机采用多项安全措施，如防盗、防爆、防水、防火等，保证了产品的安全可靠性，消费者可以放心购买。

5. 降低运输成本：无人售货机根据不同场景和人口密度分布特征，构建了具有规模经济的物流系统，能够降低商品的运输成本和货物损耗率。

综合而言，无人售货具有智能化、高效化、自由化、便捷化的优势，有效推动了零售业数字化和智能化的升级换代，成为未来智能零售行业的研究、探索和实验方向。

**4.2 主要技术竞争对手：**

对于无人售货技术，主要竞争对手包括一些知名的无人售货机生产商，例如日本的Looxid Link、韩国的Cafeteck、中国的果小美等等。这些公司都在无人售货机研发技术和产品领域具有较高的经验和实力，并且不断地推陈出新，以应对市场竞争。

除了这些无人售货机生产商，还有一些大的互联网电商公司进入了该市场，如中国的阿里巴巴和京东，已经推出了各自的无人售货机解决方案，进一步加剧了市场的竞争。同时，传统的零售业也在扩展线下业务，不断创新，以应对无人售货机市场的竞争压力。

因此，未来无人售货机市场的竞争将更加激烈，但同时也促进了各家厂商不断优化产品质量、提升服务质量，使消费者受益的同时提升无人售货机的市场份额。

**4.3 研发计划：**

为了保证产品性能、提升竞争力和保持行业技术领先地位，公司的研发重点可以集中于以下几个方面：

1. 提高产品智能化水平。无人售货机可考虑引入更先进的人工智能和大数据技术，以优化商品销售方案，提高产品精准营销和消费者购买体验，进一步提高产品智能化水平。

2. 提高运营效率。无人售货机在产品制造和运营方面还存在一些瓶颈，可以研究提高物流配送效率，降低存储和运输成本，提高设备维护效率和降低故障率，从而提高产品的运营效率和经济效益。

3. 创新性产品升级换代与创新。除了传统产品升级换代，可以研发更多面向特定场景和有针对性的新型无人售货机。例如，可以针对文化场馆或交通枢纽场所推出一系列小型书店、小型便利店等。

4. 多元化服务。无人售货机可以考虑扩大更多的服务领域，如增加点餐功能，提供即时新鲜餐饮品，还可结合当前社会热点和消费需求，增加新产品类型，如口罩、消毒液等疫情防控用品，有效提高公司品牌影响力。

总之，针对无人售货机市场的研发方向和工作重点主要应从提高产品智能化、提高运营效率、升级换代和创新开发、扩展服务领域等方面展开，通过不断创新提升企业的竞争力和市场占有率。

**4.4 研发投入：**

技术开发是需要大量资金投入的，并且需要持续不断地开发投入。一些开发设备如服务器，操作系统、编程工具等或会形成固定资产，而员工工资、办公场地租金以及其他开发费用如研究材料、专利授权费等则会计入公司日常运营成本中。

**4.5 技术资源和合作：**

企业在研发过程中需要投入大量的技术资源，包括技术人员、技术设备和技术储备等方面，大专院校、科研院所等机构拥有更成熟、更先进的技术研究能力，可以为企业提供技术支持和帮助达成研发目标。在进行合作时，可以与机构签订技术合作协议，由双方明确各自的职责和技术成果分配，包括预算、资源调配和人员配置等方面， 确定专项合作的时间表、任务和目标，进行科技成果转化。

公司也可以通过招聘更多的技术人员以及购买更多的技术设备来增强自身技术储备和人员实力，并在公司内部进行技术交流和开发，不断提高技术创新能力。

**4.6 技术保密和激励措施：**

公司为了确保技术文件的安全性和关键技术人员以及技术队伍的稳定性，会采取以下技术保密措施和激励机制：

1.技术保密协议：公司与雇员、客户或其他合作方签署技术保密协议，合同明确规定技术保密责任，明确技术保密的保护措施，防止机密信息泄露的风险。

2.数据安全：公司会通过加密技术、防火墙等技术手段，提高数据的保密性和安全性，确保技术文件的安全存储和使用。

3.权限管理：公司通过权限管理等手段限制内部员工对技术文件的访问和使用，确保技术文件在有限的人员范围内被访问和使用，降低泄漏风险。

4.技术人员激励机制：公司通过设置科技成果转化奖励制度、技术岗位津贴、培训计划以及高薪酬等激励方式，吸引和留住优秀的技术人才，加强技术队伍的稳定性，维护技术文件的连续性和保密性。

5.授权和委托：公司将关键技术文件的存储、备份和访问等流程委托给专业机构管理，提高保密性和技术储备的稳定性。

以上措施可以综合使用，为公司提供全面的技术保密保障，确保技术文件的安全性和关键技术人员以及技术队伍的稳定性。

5、行业及市场

**5.1行业状况**

智能药品售货机的出现时间难以确定，但是智能药品售货机的概念和技术在近几年内得到了迅速发展。随着人们对健康的关注度和生活节奏的加快，智能药品售货机作为一种新型药物销售方式，正在逐渐普及和推广。目前已经有一些公司推出了智能药品售货机，但是其使用范围和覆盖面仍然不够广泛。未来随着技术的不断进步，智能药品售货机将会得到更广泛的应用和推广。

**5.2 市场前景与预测**

目前，智能药品售货机行业的发展还处于初级阶段，但随着人们对健康意识的提高和消费升级的趋势，智能药品售货机将会迎来更广阔的发展空间。在市场方面，智能药品售货机的主要竞争对手是传统药店、电商平台等，市场份额较小。目前，智能药品售货机主要集中在三大领域：社区药店、医院、机场/车站等人流密集场所。其中，社区药店的普及度较高，成为智能药品售货机的主要落地场所。智能药品售货机行业具有广阔的发展前景，但也存在着诸多困难和挑战，如安全问题、运营成本、配药准确性等方面，需要企业在发展过程中不断探索、创新，寻找到适合自身发展的商业模式和运营策略。

**5.3主要竞争对手**

目前，智能药品售货机行业的发展还处于初级阶段，同类型的竞争对手并不多，主要竞争对手仍是传统药店以及电商平台。但相较于对手，我们的产品获取更加便利，没有过多的花费，同时又能提供高品质和高效率。

**5.4市场壁垒**

智能药品售货机的市场壁垒包括以下几个方面：

药品管理法规限制：由于药品的特殊性，相关管理法规较为严格，智能药品售货机需要符合相关法规才能合法经营。因此，进入智能药品售货机市场需要具备相关资质和技术能力。

技术壁垒：智能药品售货机需要具备智能化的技术能力，如人脸识别、智能支付、云端管理等，这需要具备先进的技术实力和团队支持。

品牌壁垒：智能药品售货机行业品牌竞争激烈，巨头企业在该领域已经建立了良好的品牌形象和产品体系，像较新的企业则需要投入更大的时间、资金、精力来树立品牌知名度和口碑。

竞争对手壁垒：随着市场的不断增长，国内外有越来越多的企业涉足智能药品售货机领域，竞争压力不断加大。此外，还需考虑到消费者对药品购买的信任度和传统药房的影响力等因素。

渠道分销：智能药品售货机与传统的药品销售渠道不同，需要建立自己独立的销售网络和渠道分销体系，对于新进入的企业而言，需要较长时间和大量的投资来建立完备的渠道销售体系。

**5.5 销售预测**

我们预计在未来 3 年内，我们的智能药品售货机销售额将以每年超过 20% 的速度增长。我们计划在全球范围内开拓销售网络，并扩大我们的产品线，以满足客户需求。

6、市场营销

**6.1价格策略**

本公司将采用中低端的价格策略，以迎合主要的客户分布。同时为了吸引更多的消费者，我们还将定期进行促销活动，如购买一定数量的药品赠送一次免费体检等。

**6.2行销策略**

本公司将建立线上推广，线下销售网络覆盖全球。线上推广将主要通过自建网站、抖音、 斗鱼等短视频平台进行广告宣传，线下采用品牌授权的方式在全国连锁市场销售。

本公司将通过当下广告传媒平台，如网络、电视等媒体，进行全面、有针对性的营销宣传。采用这些方式有助于将我们的产品形象深入到消费者的心中，提高公众对我们产品的认知度，从而为销售和品牌形象的提升创造有利的条件。

# 7、产品制造

**7.1 生产规模及生产方式**:

共享药物售货机一般采用自助式售货机的设计，具有智能化、互联网化等特点。考虑到生产专业性和初期投入考虑，机器计划为委托生产，充分利用供应链优势。初期投入不少于100台/学校，争取以宿舍楼层位单位实现覆盖。药品通过大规模集采实现，主要为OTC类药物，辅助部分医疗器械销售。

**7.2 生产工艺流程:**

1.优化供应链管理：与药品供应商建立紧密的合作关系，确保原材料的及时供应和合理采购价格，优化物流和库存管理系统，降低运营成本。

2.精简生产流程：优化生产流程和生产线布局，采用现代化生产工艺和设备，提高生产效率和降低人力成本。

3.节约能源和资源：采用环保材料和节能设备，减少能源和资源的消耗，降低生产成本。

4.提高产品质量：通过优化设计和生产工艺，降低废品率和维修率，提高产品的质量和可靠性，降低售后维护成本。

**7.3 生产设备及工艺装备:**市场上无人自动售货机生产较为成熟，通过招投标找出合理的生产公司即可。这些公司需要具备加工能力，需要具有：

切割机、钻床、冲床等机械加工设备；

焊接机器人、注塑机、喷涂设备等自动化生产设备；

传送带、堆垛机、仓储设备等物流设备；

电子测试设备、计量设备、质检设备等检测设备。

同时需要公司提供基于机器视觉和人工智能的决策分析判断系统

**7.4 质量管理:** 我公司以批量采购方式，直接联系药品总代理或厂家进行采购，确保其安全性和真实性。在生产过程中，我们会利用先进的智能识别系统分析药品有效期和存储条件，保证药品的存储安全。此外，我司与各大有资质的实验室展开深度合作，定期抽检送检药品，对不合格的供货商进行更换。

我司药品供货商必须符合GMP生产规范，且应具有ISO9001管理体系认证。

对于售货机本身的稳定性，我们要求供货商保证良品率打到99%以上，机器运行十年平均无故障率99.995以上。对于过期药品和故障机器及时更换

**7.5 原材料采购及管理:**

对于机器本身的原材料采购和管理：

稳定的供应渠道：公司与多家有信誉的原材料供应商建立了长期的合作关系，保证原材料的稳定供应。

严格的采购管理程序：公司建立了完善的采购管理程序，包括严格的供应商评估、选择、合同签订、检验、入库等环节，确保采购的原材料符合公司的质量标准。

原材料质量控制：公司严格按照国家法规和行业标准对原材料进行检验，确保其质量符合相关标准，同时对采购的原材料进行质量跟踪和控制，避免次品和不合格品的使用。

药品供应商管理：公司采取多种措施确保药品原材料采购的稳定性和质量可靠性。

1.公司选择具备信誉和良好口碑的原材料供应商，确保原材料的质量和供货稳定性。

2.公司建立了严格的原材料采购管理程序，包括原材料供应商的审核、选择、定期检验、合同签订、入库等环节，确保采购的原材料符合公司的质量标准。

3.公司还对原材料进行严格的质量控制，包括对原材料的外观、性状、纯度、含量、杂质等指标进行检测，以确保原材料符合药品制造的要求。

4.公司与供应商建立了长期合作关系，并对供应商进行定期评估和监督，以确保供应商的质量保证体系与公司的要求相符。

5.公司通过多种渠道了解市场价格变化和供应状况，及时调整采购计划，以确保原材料的采购成本控制在合理范围内。

# 8、管理

**8.1管理体系和管理目标:**

公司已建立了完整的管理体系，

ISO（国际标准化组织）的ISO 9001认证

MP（药品生产质量管理规范）认证

公司的管理目标是实现公司可持续发展，提高品牌价值和市场占有率。为此，公司将采取以下措施：

1.加强内部管理，建立健全的管理流程和规章制度，提高生产效率和产品质量；

2.继续推进创新研发，开发更符合市场需求的产品，提升品牌价值；

3.加强市场营销，提高市场占有率和客户满意度；

4.注重人才培养，加强员工教育和培训，建立激励机制，增强员工归属感和凝聚力。

公司融资后将设立以下机构：

1.财务部门，负责公司财务管理和财务报告；

2.市场部门，负责市场调研、品牌推广和销售管理；

3.生产部门，负责生产管理和质量控制；

4.研发部门，负责产品研发和技术支持；

5.人力资源部门，负责员工招聘、培训和管理。

**8.2激励和约束机制:**

公司将采取多种激励机制和奖励措施，以提高管理层和关键人员的积极性和工作效率，包括但不限于：

绩效考核和奖励：公司将实行绩效考核制度，根据管理层和关键人员的工作表现和业绩，给予相应的奖励，如年终奖金、股票期权等。

股权激励：公司将设立员工持股计划，向管理层和关键人员提供股权激励，以增强他们的责任感和归属感。

培训和晋升：公司将提供专业的培训和晋升机会，鼓励管理层和关键人员持续提高自身能力和水平，为公司的发展做出更大的贡献。

同时，公司也将建立约束机制，确保管理层和关键人员的行为符合公司的利益和价值观，包括但不限于：

遵守法律法规：公司将建立合规管理制度，要求管理层和关键人员遵守相关的法律法规，保护公司和投资者的合法权益。

聘任制度：公司将采用聘任制度，明确管理层和关键人员的职责和权力，规范其行为。

监督和问责制度：公司将建立监督和问责制度，设立独立的监督机构，对管理层和关键人员的行为进行监督和问责，确保公司的利益得到最大化的保障。

**8.3人事管理:** 公司建立了完善的人事管理制度，实行员工劳动用工合同制度，为每位员工购买社会保险。同时，公司与掌握公司商业机密及其他重要信息的人员签定保密协议，对有关知识产权、技术秘密和商业秘密采取了一系列保护措施。

具体措施包括：

签署保密协议：公司与所有接触公司机密信息的员工签署保密协议，明确告知员工公司保护商业机密的重要性，要求员工保守商业秘密，不得泄露或利用机密信息牟取私利。

知识产权保护：公司加强知识产权保护，申请专利、商标等知识产权，确保公司的技术和商标不被侵权。

安全管理：公司采取了一系列安全管理措施，保障员工的人身安全和财产安全。

绩效考核：公司采用绩效考核制度，通过对员工的表现进行评估，给予表现优秀的员工激励和奖励，提高员工工作积极性和责任心。

总之，公司高度重视人事管理，建立健全的人事管理制度和保密措施，确保公司的商业机密和知识产权得到有效保护，同时通过激励机制和绩效考核，激发员工的工作热情和创造力。

**8.4其它:** 公司关联经营和家族管理问题：公司注重建立健全的公司治理结构，通过明确权责分工、加强内部控制、强化信息披露等措施，有效避免关联交易、利益输送等问题。同时，公司积极引入独立董事、外部专业机构等来规范公司的经营行为，提升公司的透明度和公信力。

公司、公司主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对公司有何影响：公司主要管理人员和关键人员在过去和现在的经历中可能会涉及到法律诉讼或仲裁事件，但公司采取了严格的风险管控措施，对于任何可能对公司造成不利影响的事件都进行了详细的调查和风险评估，并采取相应的措施进行应对。同时，公司也遵循相关法律法规，积极落实公司的社会责任，维护公司和投资者的合法权益。

# 9、融资计划

**9.1 融资目的和额度：**

1、公司规模越大较小，融资来实现扩张和成长目标。作为一家初创公司可能只需要数百万美元的资金来进行产品研发和市场营销。

2、科技行业通常需要大量的资金用于研发和市场推广目标市场非常庞大，并具有相对较高的潜在增长率，那么公司可能需要更多的融资来扩大其在市场中的份额。

3、股权融资可能需要更多的资金来扩大业务规模或探索新市场，而借贷可能更适合用于短期流动资金需求。因此，可以向政府借贷，同时可以先与较大的企业进行融资。

**9.2 股权融资数量和价格：**

以每股15元，融资数量为10万股

依据是基于对业界中的强势公司并不多，并且对于未来收益，对于受众群体分布广，可实现程度高，后续简单，只需要简单的投资便可以将使用时间延长。

9.3 资金用途和使用计划：

1、首先进行产品研发和市场营销；

2、资金投入后加大生产，将该装置的分布扩大得到更多的关注；

资金投入启动时间：待产品的关注度达到一定程度（超过1000人后），在年底之前；

资金投入截至时间：当年12月31日

资金投入进度，效果：资金投入进度：首月10万，之后每月5万；

效果：用于研发与宣传；

**9.4 投资回报：**

计算方法：平均年投资回报率可以通过将资产总回报率除以投资年数来计算。投资在五年内总回报率为50％，则平均年投资回报率为 8.14％（[(1+50%)^(1/5)]-1）。：

有关依据：

1、影响因素：平均年投资回报率受到多种因素的影响，如市场波动、投资类型和期间、投资风险等。在选择投资时，需要谨慎考虑这些因素，以了解预期的回报和风险水平。

2、比较和评估：平均年投资回报率可以用于比较不同投资的回报表现，并评估投资战略的质量。然而，需要注意的是，平均年投资回报率并不考虑投资的波动性和风险水平，因此需要结合其他指标来全面评估投资表现。

3、投资波动性：平均年投资回报率的波动性随着时间的增加而减少。例如，如果一项投资在第一年回报率为50％，第二年回报率为-50％，则平均年投资回报率为0％，但实际上，该投资并没有产生回报。

**9.5 投资者的权益：**

1、管理权和监督权：投资者通常有权参与公司的管理和决策过程，并监督管理团队的行为。他们通常可以向公司提供建议和决策意见，并根据他们的投资份额和股东协议中的规定，参与董事会或其他决策机构的选举和投票。

2、投资收益权：投资者通常享有投资回报的权益，包括股息、利息、分红和资本收益。投资者通常有权要求及时发放收益，并可以对公司的财务报表进行审查和监督，以确保公司正确计算、报告和分配收益。

3、资金回收权：投资者通常有权要求公司按照股东协议或投资协议的规定，以协商好的期限和方式返还投资本金和收益。这可以包括普通股回购、优先股回购、股权转让或公司销售等方式。

4、信息披露权：投资者通常有权要求公司及时、准确和透明地向他们披露重要信息，如财务状况、经营情况、市场竞争情况等。这可以帮助投资者更好地了解公司情况，做出更明智的决策。

5、告诉和索赔权：如果公司违反法律或投资协议，造成投资者损失，投资者通常有权提起法律诉讼并索赔。投资者通常有权要求公司提供相关文件和信息，协助他们进行索赔。

# 10、财务说明

**10.1 财务状况：**

主营收入：20万

主营成本：市场营销12万

管理费用：3万

财务费用：5万

净利润：10万

补贴收入：20万

总资产：10万

总负债和净资产：10万

**10.2 财务预测：**

注：要说明财务预测数据编制的依据。

3 年项目盈亏平衡表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目** | **年度1** | **年度2** | **年度3** |
| 销售收入 | 5万 | 10万 | 45万 |
| 成本直接费用 | 10万 | 25万 | 20万 |
| 运营费用 | 5万 | 8万 | 10万 |
| 利润/亏损 | -10万 | -23万 | 15万 |

资产负债表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目** | **年度1** | **年度2** | **年度3** |
| 流动资产 | 50万 | 20万 | 50万 |
| 非流动资产非流动资产 | 65万 | 100万 | 165万 |
| 资产总额 | 40万 | 17万 | 40万 |
| 流动负债 | 5万 | 5万 | 5万 |
| 长期负债 | 5万 | 5万 | 5万 |
| 负债总额 | 5万 | 5万 | 5万 |
| 股东权益 | 5万 | 5万 | 5万 |

损益表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目** | **年度1** | **年度2** | **年度3** |
| 销售收入 | 5万 | 10万 | 45万 |
| 成本直接费用 | 10万 | 25万 | 20万 |
| 毛利润 | 8万 | 10万 | 12万 |
| 营运费用 | 5万 | 8万 | 10万 |
| 营业利润 | 5万 | 8万 | 10万 |
| 税前利润 | 5万 | 8万 | 10万 |
| 净利润 | 3万 | 6万 | 8万 |

现金流量表

| **项目** | **年度1** | **年度2** | **年度3** |
| --- | --- | --- | --- |
| 经营活动产生的现金流量 | 10万 | 15万 | 20万 |
| 投资活动产生的现金流量 | 5万 | 10万 | 15万 |
| 筹资活动产生的现金流量 | 5万 | 10万 | 15万 |
| 现金流量净额 | 20万 | 35万 | 50万 |
| 初始现金余额 | 50万 | 50万 | 50万 |
| 期末现金余额 | 70万 | 85万 | 100万 |

销售计划

| **项目** | **年度1** | **年度2** | **年度3** |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售目标 | 5万 | 10万 | 16万 |
| 预计销售收入 | 5万 | 15万 | 18万 |
| 增长率 | 100% | 300% | 120% |

**10.3 税务说明：**

1.增值税、企业所得税：享受地方政府地方留存40%-70%；

2.税收返还按月兑现，当月纳税，次月返还税收款到账；

3.具体返税比例，根据企业实际纳税体量而定；

政策二 :个人独资企业核定征收

核定征收政策相信大家都多少了解过，因为个人独资企业核定征收，可以免征企业所得税只需缴纳核定后的0.5%-2.1%，解决企业苦找成本发票的难题，减轻企业所得税方面的压力！ 加上增值税、附加税，综合税率只需缴纳3%

政策三 :自然人代开发票

通过自然人与企业的合作，自然人代开就能享受综合税率2.5%，且提供万完税发票，最快解决企业却成本发票的问题！

# 11、风险及对策

**11.1 主要风险:**

政策风险

政策风险是指政府法规或政策调整对企业经营活动带来的不确定性和影响。在校园无人药品售卖公司方案中，政策上可能会出现一些变化，例如：

①药品销售相关法规变化：随着医疗保健行业的发展和监管趋严，相关法规可能会不断变化。如果新的法规对无人售卖药品产生不利影响，公司可能需要重新调整业务模式或者停止运营。  
② 药品安全监管问题：药品安全一直是一个敏感话题，在实施过程中，公司需要严格遵守相关的监管要求。如果出现任何安全问题，公司可能会面临罚款、停业等惩罚。  
③税收政策变化：税收政策也可能对公司产生影响。例如，如果税率上升，公司的成本将增加；如果税收优惠取消，公司的盈利能力将受到影响。  
④地方政策限制：不同地区对于无人售卖药品的政策限制也有所不同。如果某些地区禁止这种业务模式，公司就无法进入这些市场。  
⑤知识产权保护：在开展研发和生产过程中，公司需要保护自己的知识产权。如果公司的专利或商标被侵犯，将会对公司的声誉和市场地位造成损害。  
2. 研发风险

研发风险是指企业在产品研发过程中可能面临技术难题、研发周期延长等问题所导致的不确定性。在校园无人药品售卖公司方案中，技术创新和产品研发是关键因素之一。如果研发不成功或者研发周期延长，将会给公司带来巨大的经济损失。  
① 技术难题：校园无人药品售卖需要涉及到多个技术领域，包括机械、电子、软件等方面。如果研发团队在某些技术领域上遇到了难题，可能会导致项目延期或者不能按时完成。  
②成本控制：校园无人药品售卖需要大量的资金投入进行研发和生产，而这些成本需要得到有效控制才能保证项目的可行性。如果成本控制不好，可能会导致项目亏损或者失败。  
③ 竞争压力：目前市场上已经存在一些类似的无人售货机产品，因此在研发过程中需要考虑如何突出自己的特色和优势，以吸引更多用户。如果竞争压力过大，可能会导致项目难以盈利或者被迫退出市场。  
④法律法规：在研发过程中需要遵守相关的法律法规，如药品销售许可证等。如果研发团队没有充分了解相关法律法规，可能会导致项目无法获得批准或者受到处罚。  
⑤ 技术更新：随着科技的不断发展，校园无人药品售卖的技术也需要不断更新和升级。如果研发团队不能及时跟进技术的变化，可能会导致产品落后于市场需求，失去竞争力。  
3. 经营管理风险

经营管理风险是指企业在运营过程中可能面临的各种管理问题，如人力资源、供应链管理、财务管理等。在校园无人药品售卖公司方案中，公司需要建立完善的运营管控体系，包括货物进销存、库存管理、订单处理等方面。如果公司的经营管理存在问题，将会影响公司的正常运转。  
① 供应链管理：校园无人药品售卖需要与多个供应商合作，包括药品厂家、设备供应商等。如果供应链管理不当，可能会导致产品质量不稳定或者无法按时交付。  
② 营销策略：校园无人药品售卖需要制定有效的营销策略，以吸引更多用户。如果营销策略不当，可能会导致市场份额下降或者用户流失。  
③ 人员管理：校园无人药品售卖需要雇佣一定数量的员工进行设备维护、补货等工作。如果人员管理不当，可能会导致员工素质低下或者出现内部盗窃等问题。  
④ 资金管理：校园无人药品售卖需要大量资金投入进行研发和生产，并且需要长期维护和更新设备。如果资金管理不当，可能会导致资金链断裂或者项目亏损。  
⑤ 用户体验：校园无人药品售卖需要提供良好的用户体验，包括设备易用性、药品品质等方面。如果用户体验不佳，可能会导致用户流失或者口碑下降。  
4. 市场开拓风险

市场开拓风险是指企业进入新市场时可能遇到的不确定性和挑战。在校园无人药品售卖公司方案中，公司需要进行市场调研和推广工作，以了解目标客户群体和他们对产品的需求。如果市场开拓不成功或者推广效果不佳，将会影响公司未来的发展。  
① 市场认可度不高：由于校园无人药品售卖是一种新型的销售模式，用户对其认知度可能不高。因此，在市场开拓过程中需要花费更多的时间和精力进行宣传和推广，提高用户对产品的认可度。  
② 竞争压力：目前市场上已经存在一些类似的无人售货机产品，因此在市场开拓过程中需要考虑如何突出自己的特色和优势，以吸引更多用户。如果竞争压力过大，可能会导致项目难以盈利或者被迫退出市场。  
③ 用户需求不确定性：由于校园无人药品售卖是一种新型的销售模式，用户对其需求可能不确定。因此，在市场开拓过程中需要了解用户需求，并及时调整产品设计和营销策略。  
④ 政策法规限制：药品销售受到相关政策法规的严格限制，如药品销售许可证等。如果政策法规限制过于严格，可能会导致项目无法推广或者被迫停业。  
⑤地域限制：由于校园无人药品售卖需要在特定的场所进行销售，因此市场范围受到地域限制。如果市场范围过小，可能会导致项目难以盈利或者被迫退出市场。  
5. 生产风险

生产风险是指企业在生产过程中可能面临的各种问题，如原材料采购、生产线设备故障等。在校园无人药品售卖公司方案中，产品生产是关键环节之一。如果生产出现问题，将会影响产品质量和交货期限。  
① 设备故障：校园无人药品售卖需要使用售货机等设备进行销售。如果设备出现故障，可能会导致销售暂停或者无法正常进行。  
②物流配送问题：校园无人药品售卖需要从供应商处采购药品，并进行配送。如果物流配送出现问题，可能会导致销售受阻或者库存积压。  
③ 药品质量问题：校园无人药品售卖需要保证所销售的药品质量安全。如果采购的药品存在质量问题，可能会对用户造成健康威胁，并且对公司声誉造成损害。  
④ 供应链管理问题：校园无人药品售卖需要建立完善的供应链管理系统，确保及时采购和配送，并避免库存积压和过期药品等问题。  
⑤ 安全管理问题：校园无人药品售卖需要建立完善的安全管理制度，包括设备安全、数据安全、药品安全等方面。如果安全管理出现漏洞，可能会导致用户信息泄露、药品被盗等问题。  
6. 财务风险

财务风险是指企业在财务管理方面可能面临的各种问题，如资金流动性、资产负债表不平衡等。在校园无人药品售卖公司方案中，公司需要建立完善的财务管理体系，包括预算规划、资金管理、成本控制等方面。如果公司的财务管理存在问题，将会影响公司的正常运转和未来发展。  
① 资金不足：校园无人药品售卖需要投入大量资金进行设备采购、库存管理、运营维护等方面。如果资金不足，可能会导致项目无法正常进行或者停滞。  
② 销售额不足：校园无人药品售卖需要保证销售额能够覆盖成本和盈利。如果销售额不足，可能会导致公司无法盈利或者亏损过大。  
③ 价格波动：药品价格存在波动性，如果价格波动较大，可能会对公司的成本和盈利造成影响。  
④市场竞争：校园无人药品售卖市场竞争激烈，如果竞争对手价格低于自己的定价，可能会导致销售额下降。  
⑤ 法律合规风险：校园无人药品售卖需要遵守相关法律法规，并且保证所销售的药品符合标准。如果违反法律法规或者出现药品质量问题，可能会面临罚款、责任追究等风险。  
7. 汇率风险

汇率风险是指企业在跨国经营过程中可能面临的货币兑换波动所带来的不确定性和影响。在校园无人药品售卖公司方案中，如果公司需要进行跨国采购或者销售，将会涉及到货币兑换问题。如果汇率波动较大，将会对公司的盈利能力造成影响。  
① 货币贬值：如果校园无人药品售卖所在国家的货币贬值，可能会导致采购成本增加、销售收入减少等问题。  
②汇率波动：汇率波动会直接影响公司的进出口业务以及跨境支付。如果汇率波动较大，可能会导致采购成本增加、销售收入减少等问题。  
③ 跨境支付限制：由于跨境支付存在一定的限制和审批程序，可能会导致资金不能及时到位，影响公司正常运营。  
④ 信用风险：在跨境交易中，由于不同国家法律法规和文化差异等原因，可能会存在信用风险。例如，客户或供应商未能按时履行合同义务或者违约等情况。  
⑤资金流动性风险：由于汇率波动和跨境支付限制等原因，可能会导致资金流动性不足。这将给公司的日常运营带来影响，甚至可能导致公司无法继续运营。  
8. 对公司关键人员依赖的风险

对公司关键人员依赖的风险是指企业在运营过程中可能因为某些关键人员离职或者其他原因导致企业无法正常运转。在校园无人药品售卖公司方案中，如果某些关键岗位上的员工离职或者其他原因导致无法正常工作，将会对公司的运营和发展带来很大的影响。  
①关键人员离职：如果公司的关键人员离职，可能会导致公司的核心竞争力受到影响，甚至可能导致项目无法顺利进行。因此，公司需要制定合理的人才管理计划，及时发现和留住优秀的关键人才。  
② 关键人员疾病或意外：如果公司的关键人员发生疾病或意外事故，可能会导致项目无法正常进行。因此，公司需要建立健全的应急预案，并且为关键人员购买适当的保险以规避风险。  
  
③ 关键人员能力不足：如果公司的关键人员能力不足，可能会导致项目质量下降、效率降低等问题。因此，公司需要加强对关键岗位人员的培训和提升，并且建立完善的绩效考核机制。  
④ 关键人员过度依赖：如果公司过度依赖某个关键人员，可能会导致该岗位出现单点故障，一旦该人员离职或发生其他意外情况，公司将面临巨大的风险。因此，公司需要建立合理的岗位分工和制度，并且做好知识积累和转移工作。  
⑤关键人员利益冲突：如果公司的关键人员存在利益冲突，可能会导致项目无法顺利进行，甚至可能导致公司面临法律风险。因此，公司需要建立健全的内部控制机制，并且加强对关键人员的监督和管理。

**11.2 风险对策:**

1. 政策风险  
①公司需要建立专门的政策监测机制，及时了解相关政策法规的变化和发布情况，并且对其进行分析和评估。  
② 加强与监管部门的沟通：公司需要与相关监管部门保持密切联系，及时了解最新的政策动态和要求，并且积极参与相关行业协会和组织活动。  
③ 公司需要加强员工的合规意识教育和培训，确保员工能够遵守相关法律法规和行业标准。  
④公司需要建立完善的应急预案，针对政策风险可能带来的影响和损失进行预测和应对。  
⑤公司可以寻求专业的法律和行业咨询机构的帮助，及时了解相关政策风险和变化，并且制定相应的应对措施。

2. 研发风险

①公司需要设立专门的研发团队来负责无人售药机器人的设计、开发和测试工作。这个团队应该由经验丰富的工程师和技术专家组成，并且需要具备较高的技术水平和创新能力。  
②加强市场调研：在进行机器人设计和开发之前，公司需要进行充分的市场调研，了解目标用户需求和竞争对手情况。这样可以更好地确定机器人功能和性能要求，减少后期修改和调整的风险。  
③ 在进行机器人设计和开发时，公司应尽可能采用成熟可靠的技术和组件。这样可以减少技术风险和研发周期，提高机器人的稳定性和可靠性。  
④在机器人开发完成后，公司需要进行充分的测试，包括功能测试、性能测试、安全测试等。这样可以确保机器人的各项指标符合要求，并且能够正常运行。  
⑤在机器人投入使用后，公司需要持续进行优化升级，不断提高机器人的功能和性能。这样可以满足用户需求，并且保持市场竞争力。  
3. 经营管理风险

①随着无人售药机器人市场的不断发展，竞争也越来越激烈。为了规避市场竞争风险，公司需要加强市场调研，了解目标用户需求和竞争对手情况。同时，还需要提高产品质量和服务水平，树立品牌形象。  
②公司需要招聘一支专业的运营团队来负责机器人的日常维护和运营管理工作。为了规避人员管理风险，公司需要制定完善的人事制度和培训计划，提高员工素质和技能水平。  
③ 公司需要投入大量资金进行机器人设计、开发、制造和销售等方面的工作。为了规避资金管理风险，公司需要制定严格的财务管理制度和风险控制措施，确保资金使用合理、透明和安全。  
④公司需要遵守相关法律法规和行业标准，确保产品质量和服务水平符合要求。为了规避法律合规风险，公司需要建立完善的合规体系和监督机制，加强内部培训和外部沟通。  
⑤公司需要树立良好的品牌形象，提高用户满意度和口碑。为了规避品牌形象风险，公司需要加强产品质量管理、服务水平提升、市场营销等方面的工作，提高品牌知名度和美誉度。  
4. 市场开拓风险  
①校园无人药品售卖市场规模相对较小，需要通过多种渠道扩大用户群体。为了规避市场规模风险，公司需要加强线上线下营销策略，拓展销售渠道和合作伙伴。  
②不同用户对于药品种类和购买方式的需求存在差异，需要根据实际情况进行调整。为了规避用户需求风险，公司需要加强市场调研和用户反馈收集工作，不断优化产品设计和服务质量。  
③ 校园无人药品售卖机器人需要在多个校园内进行销售和维护管理工作。为了规避渠道分散风险，公司需要建立完善的运营管理体系，提高运营效率和服务水平。  
④校园无人药品售卖市场竞争激烈，需要加强品牌建设和产品优化，提高用户满意度和忠诚度。为了规避竞争压力风险，公司需要制定差异化营销策略，提高产品质量和服务水平。  
⑤ 随着科技的不断发展，校园无人药品售卖机器人的技术也需要不断更新迭代。为了规避技术更新风险，公司需要加强研发工作和技术创新，保持市场领先地位。  
5. 生产风险

①校园无人药品售卖机器人需要使用多种原材料和零部件，如电子元器件、传感器、马达等。为了规避原材料供应风险，公司需要建立稳定的供应链体系，与多家优质供应商建立长期合作关系。  
②校园无人药品售卖机器人需要经过多道工序进行加工和组装，生产设备故障可能导致生产延误或者质量问题。为了规避生产设备故障风险，公司需要加强设备维护和保养工作，及时发现和排除潜在故障。  
③ 校园无人药品售卖机器人是一种涉及到用户健康和安全的产品，产品质量问题可能导致用户投诉和退货。为了规避产品质量问题风险，公司需要建立严格的质量控制体系，加强生产过程中的检验和测试工作。  
④校园无人药品售卖机器人的生产需要涉及到多个部门和岗位，如研发、生产、采购、质检等。人员管理不当可能导致生产效率低下或者质量问题。为了规避人员管理风险，公司需要建立完善的人力资源管理体系，加强员工培训和激励机制。  
⑤校园无人药品售卖机器人涉及到多项专利技术和商业机密，知识产权被侵犯可能导致公司利益受损。为了规避知识产权风险，公司需要加强知识产权保护工作，与专利代理机构建立合作关系。  
6. 财务风险  
①校园无人药品售卖机器人的生产需要大量的资金投入，而且在初期运营阶段可能会出现亏损。为了规避资金不足风险，公司需要建立稳定的融资渠道，如银行贷款、股权融资等。②校园无人药品售卖机器人的生产需要涉及到多项成本，如原材料采购成本、人工成本、设备折旧等。成本控制不当可能导致产品价格过高或者盈利能力下降。为了规避成本控制不当风险，公司需要建立完善的成本管理体系，加强成本核算和分析工作。  
③ 校园无人药品售卖机器人的销售收入是公司盈利的主要来源，收入预期不达预期可能导致公司盈利能力下降。为了规避收入预期不达预期风险，公司需要建立准确的市场营销计划，加强市场调研和用户需求分析工作。  
④校园无人药品售卖机器人的生产和销售涉及到多项税务问题，如增值税、所得税等。税务问题处理不当可能导致公司财务损失或者法律纠纷。为了规避税务风险，公司需要加强税务合规管理，与专业会计师事务所建立合作关系。  
⑤如果校园无人药品售卖机器人的原材料采购或者销售涉及到跨国交易，汇率波动可能会对公司造成影响。为了规避汇率波动风险，公司需要建立外汇风险管理体系，加强外汇市场分析和监测工作。  
7. 汇率风险  
①建立外汇风险管理体系是规避汇率风险的关键，可以通过建立外汇市场分析和监测工作，及时掌握市场变化趋势。同时，可以通过外汇衍生品等金融工具进行套期保值操作，锁定原材料采购和销售收入的价格。  
②选择稳定货币结算可以减少不必要的汇率波动风险。公司可以考虑与供应商或客户签订长期合同，并约定以稳定货币进行结算，如美元、欧元等。  
③ 多元化采购渠道可以减少单一供应商或地区的原材料采购比例，从而分散采购风险。公司可以考虑在多个国家或地区寻找原材料供应商，以降低采购成本和汇率波动风险。  
④加强市场调研可以帮助公司了解不同国家或地区的货币政策和经济形势，及时掌握汇率变化趋势。同时，可以根据市场需求制定不同的销售策略，减少对单一市场的依赖。  
⑤与专业金融机构合作可以获取更多关于汇率风险管理的建议和支持。公司可以选择与银行、保险公司等金融机构建立合作关系，共同制定外汇风险管理计划，并进行实施和监督。

8. 对公司关键人员依赖的风险

①建立完善的组织架构可以明确各部门和岗位的职责和权限，并合理分配工作任务。同时，可以制定相关流程和制度，规范员工行为和业务操作。  
②培养多元化人才可以减少对某个关键人物的依赖。公司应该注重员工培训和技能提升，鼓励员工学习新知识、掌握新技能，并逐步形成具有多元化能力的团队。  
③ 分散决策权可以避免某个关键人物独揽全部决策权。公司应该根据员工能力和经验水平合理分配决策权，并建立相应的监督机制。  
④建立知识管理体系可以将公司重要的知识和经验记录下来，并及时传递给其他员工。这样，即使某个关键人物离开公司，也能够保留公司的核心知识和经验。  
⑤引入外部顾问可以为公司提供专业的建议和支持，帮助公司规避关键人物依赖风险。同时，可以通过与外部顾问合作，吸收新的思路和方法，提升公司的竞争力。

# 12、附件

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 负责章节 | 负责人 | 完成情况 |
| 基本情况&管理层 | 922110800719贺鑫 | 已完成 |
| 产品与服务&研究与开发 | 922110800720侯青熹 | 已完成 |
| 行业及市场&营销策略 | 922110800723姜高峻 | 已完成 |
| 产品制造&管理 | 922110800724康翔 | 已完成 |
| 融资计划&财务说明 | 922110800722胡志杰 | 已完成 |
| 风险及对策&附件 | 922110800721胡跃文 | 已完成 |