

# 美宠医和： 高端宠物医疗连锁品牌

# 1.中国宠物市场

	现状	特点&痛点	解决方案	速度&规模	收入&利润
市场规模	1058亿元 复合增长率59.5%	分散，需求多元但不集中 食品占50%即500亿 医疗占30%即300亿 日常服务和其他商品占30%	把控高频日常服务&商品 和高客单价医疗服务		
宠物总量	全国1.2亿只，北京大于300万只 年增长30%以上				
宠物构成	北京1/3幼年，1/3成年，1/3老年				
医院/诊所	全国8000家 北京550家	二三线城市资源匮乏 北京医院平均病例3000个/年 北京每天病例1万，千分之三 获客受限，不饱和			
医生/护士	全国5万兽医，10万护士执业 大专院校每年毕业10万医护人员 底薪极低，提成极高	底薪低 晋升慢 想开医院，资金不够	自造明星医生护士 从业者特别支持开医院	容易	容易
医疗服务	疑似病例和吓跑的用户至少是病例 3-5倍	暗藏增量市场 看病贵，服务黑 费时虐心：一个病去多趟医院	价格服务透明化 互联网获客，抓住增量 客单价提升至300元		
医疗险	渠道不成熟 三者和意外险为主 医疗险缺失	增量市场 数据、精算、渠道3要素不兼备 卖保险需要医疗场景	保险医疗服务化 用户众筹互助计划		
日常服务	北京上门服务存量日单量500-1000 难有爆点，靠补贴占市场	客单价低，平均100元 非真刚需，有天花板	仅作为获客手段 线上线下相结合	难	难
用户画像	70、80后为主，老少为辅 相对聚集，如北京集中朝阳和海淀区	情感注入：像养个孩子 信任建立：需要2-3次消费场景	靠日常频次培养信任		

## 2.美国宠物市场

### 现状

美国宠物行业市场总量超600亿美元，是电影票房3倍，宠物4亿只，62%家庭养宠物  
30年发展，共产生9家上市公司，其中2家被收购

上市公司	类型	市值(亿美元)	市盈率LYR	总收入(亿美元)	毛利率	净利(亿美元)	净利率	简介
IDEXX Laboratories (NASDAQ:IDXX)	宠物疾病诊断及 设备经销	102.36	35.25	16.02	55.58%	1.92	11.99%	客户50000家宠物医院/诊所
VCA Antech (NASDAQ:WOOF)	连锁宠物医院	49.43	28.19	21.34	23.91%	2.11	9.89%	600家医院， 55家实验室
MWI Veterinary Supply (NASDAQ:MWIV)	医药及设备经销	24.50	30.05	29.81	12.50%	0.72	2.41%	2015年被美国药品分销商美源伯根集团 (AmerisourceBergen Corp,NYSE:ABC)以25亿美元收购
Aratana Therapeutics (NASDAQ:PETX)	医药研发及生产	2.60	-	0.01	33.80%	-0.84	-	未盈利
Heska (NASDAQ:HSKA)	医药研发及生产	4.49	46.89	1.05	42.30%	0.05	5.01%	宠物诊断仪器、药品、疫苗的研发、生产及销售
Kindred Biosciences (NASDAQ:KIN)	医药研发及生产	0.81	-	-	-	-0.27	-	发展中的宠物制药企业
Neogen (NASDAQ:NEOG)	食品及动物安全 检测	23.78	52.87	3.21	47.60%	0.37	11.38%	开发， 生产及营销各种关于动物食品安全产品
PetMed Express (NASDAQ:PETS)	在线医药零售	4.64	17.37	2.35	32.50%	0.21	8.76%	1996年成立， 2003年上市 非处方药占收入60%， 处方药占40%
PetSmart (NASDAQ:PETM)	连锁宠物店	82.50	18.71	69.17	30.60%	4.20	6.07%	1986年成立， 1993年上市， 1350家宠物店 2014年被BC Partners牵头的财团以82亿美元收购

### 3.竞争分析

	传统连锁医院		美宠医和
经营者	传统兽医为主	吸收+创新	经营与专业医疗技术分离，数据化运营
布局	逐年逐步增加医院数量，中心+专科体系尚未成型		先布局转诊中心，迅速铺开专科和社区医院
架构/机制	直营+加盟模式		控股直营模式，做到真正意义上的转诊，彻底体现品牌连锁价值
获客	5-10年长期品牌和客户沉淀		更快速、更多元化、借深度战略合作获客，快速树立品牌
设备	齐全、够用，人才培养		同样齐全够用的基础上，借前沿突破性设备培训尖端人才(如血透)
价格	不愿牺牲利润获取更多新客户		推爆款(如体检)，靠低成本优势迅速铺量
服务	普遍很好，因加盟等原因无法完全统一		统一服务水平和标准，无差异化

### 北京宠物医院收入格局

总量约550家	数量	占比	月收入	年净利	天病例量	客单价	病例总量
超级医院	2家	0.4%	300-500万左右	1000-2000万	200-300左右	600元	1万/天 占宠物总量千分之三
大型医院	30家	5%	50-80万	200-350万	30-50	500-600元	
小型医院	200家左右	约38%	20万	60-100万	15-30	300-800元	
诊所	300家左右	约56%	10-15万	20-45万	10左右	300-800元	

## 3.1 壁垒

### 获客

线上线下精准且快速获客：社区、搜索引擎、淘宝店、生态链上下游公司等

### 人才

前期靠挖，中后期靠自主培养

### 品牌

唯有不断打磨优质服务，方能形成口碑

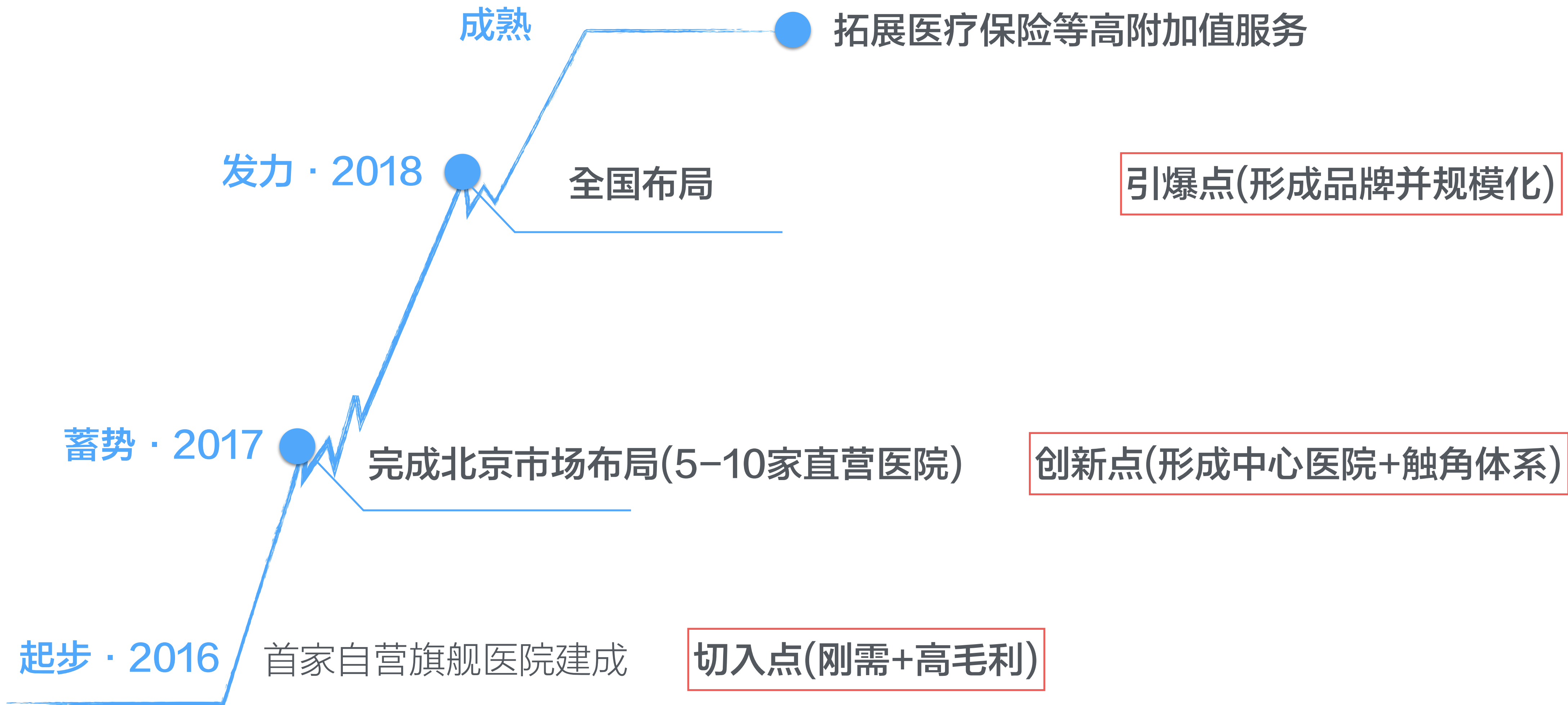


## 4.当前进展：旗舰医院





# 5. 发展计划



# 6. 医护人才招聘培养计划

## 人才获取渠道

熟人推荐

社会招聘

大专·职高院校定向培养  
(北京及周边12家，每年毕业2万人)

行业内上下游厂商推荐

行业内线下活动

.....

## 培训体系

专业技能培训

礼仪培训

销售培训

.....

## 激励机制

职业晋升

薪资待遇

连锁医院院长/主治医师储备

.....



# 7.收入预期

收入(万元)	2017上半年	2017下半年	2018年
	250-300	300-600	2000-3000
	2017年合计： 550-900		

# 8.核心团队

<div>张 海 联合创始人 &amp; CEO</div> <div>15年传统行业经验，曾创办并管理千人规模企业，管理大规模分散劳动者有丰富经验。</div> <div>全身心投入二次创业，善于发现和把握商业本质，学习能力强，有决策力。</div> <div>主管：财务、人力资源、战略</div>	<div>李铁成 联合创始人 &amp; 市场VP</div> <div>互联网从业10年，在线获客及线下活动运营管理方面有丰富的经验。</div> <div>互联网资源、人脉广，包括生活服务类，搜索引擎，在线地图等在线流量平台。</div> <div>分管：连锁体系、市场</div>	<div>曹晶晶 联合创始人 &amp; 行政院长</div> <div>宠物行业从业10年，覆盖宠物医疗、宠物日常服务、活体繁殖，有丰富的管理经验。</div> <div>全面透彻深刻理解宠物行业，行业上下游资源、人脉等积累深厚。</div> <div>分管：管理各实体分院</div>
<div>王 明 联合创始人 &amp; 运营VP</div> <div>10年德国留学和工作经验，踏实细致，对数字和细节极为严谨和苛刻。</div> <div>在内部流程控制、KPI制定和实施、供应链合作及把控上有丰富的经验。</div> <div>分管：运营、采购、IT及软件系统等</div>	<div>陈修岷 医疗院长</div> <div>14年从业经验；中国农业大学硕士研究生学历，师从谢富强教授；</div> <div>培训经历：日本daktari动物医院进修，韩国全北大学兽医学院实训等</div> <div>专业擅长：外科及手术，影像学诊断，复杂骨科手术，软组织外科，骨折支架学，气管支架介入治疗，产科急诊及内窥镜及腹腔镜诊断，腹膜透析。</div>	<div>刘 春 医疗副院长</div> <div>15年从业经验，中国农业大学硕士研究生学历，北京小动物诊疗行业协会会员、兽医影像协会会员；</div> <div>培训经历：欧兽心脏超声培训，AO骨科培训，眼科培训等</div> <div>专业擅长：眼科、骨科、猫科、稀有动物疾病的诊断和治疗，在宠物的四肢骨骨折、骨盆骨折、关节骨折的治疗上有丰富经验。</div>

## 8.核心团队(续)

<div>丁 飞 市场经理</div> <div>7年宠物行业从业经验，曾先后在玛氏食品、美国宠物食品协会、宠物派任职。负责组织过的活动超200场，参与人数过万人。</div> <div>负责：市场推广、商务合作等</div>	<div>贺海超 在线运营经理</div> <div>5年宠物行业从业经验，曾先后在狗狗去哪儿、乐宠公司负责新媒体运营。发布过的原创文章超1000篇，组建超过30个用户群。</div> <div>负责：在线推广、新媒体运营等</div>	<div>曹萌萌 护士长</div> <div>8年从业经验；北京农学院本科毕业；曾在全心全意连锁动物医院担任护士长；熟悉众多品牌医疗设备的特点和操作。</div> <div>负责：医师助理和护理团队的组建、培训、筛选和人才储备工作。</div>
<div>戴 月 客服经理</div> <div>5年宠物行业从业经验，曾先后就职波奇网担任O2O客服主管，诺基亚担任客服主管，香港电讯盈科担任客服专员。</div> <div>负责：客户回访、调研、投诉等；协助医护团队提升客户满意度和二次消费率。</div>	<div>关亚茹 设计师</div> <div>5年工作经验，艺术设计专业硕士研究生学历。在UI、VI、宣传物料等设计方面有专业经验。</div> <div>负责：美宠医和整体视觉效果呈现和一致性把控，各种宣传品、制作物的设计等。</div>	



# 9.融资计划

## 融资计划

估值人民币5000万元  
出让16.67%股权  
融资1000万元

## 资金使用计划(24个月)

直营宠物医院	市场及获客费用	人才培养体系建设	在线系统建设	合计
600万	200万	100万	100万	1000万

**感谢观阅！**