

以产业的整合为目的的

活动平台--医工协会

(所有活动都带有明确的产业化/整合目标)

活动目标--  
各个细分领域整合龙头的  
逐步形成

实现需要多方力量/期待参与和大力度支持!

门洪涛

# 医疗类人才，医院资源，差异化服务的整合龙头——访日医疗

## ◆ 医疗类人才的整合

- 医工协-在日华人
- 医工协-日本
- 医工协-中国

## ◆ 医院资源的整合

- 合作的国内医院
- 合作的日本医院
- 合作的其他医疗设施或医疗机构

## ◆ 差异化医疗服务的整合

- 各类专业性医疗服务

## ◆ 切入点和目前的进展状况

- 某国营旅行社渠道+医工协的访日医疗分会

# 养老/养生/看护领域的整合龙头

## ---在日华人主导参与的规划/设计/咨询/实施服务

### ◆ 养老/养生/看护类人才的整合

- 医工协-在日华人
- 医工协-日本
- 医工协-中国

### ◆ 养老/养生/看护类实体资源的整合

- 日本的养老机构，行业公司
- 国内的养老机构，行业公司
- 中国的行业性促进机构，政府部门，房地产公司

### ◆ 差异化医疗服务的整合

- 日本特有的各类“细腻/差异化”服务的“实施能力”

### ◆ 切入点和目前的进展状况

- 承德的养生项目+天津的养老PPT投资/服务机构+医工协

# 医疗类设备/耗材/系统的整合龙头 ---体检/第三方检测检验中心

## ◆ 侧重方向--面向中高工薪层人群

- 商业保险的“检查”实施机构

## ◆ 分级医疗的载体或枢纽

- 社区医疗也统合到体检中心
- 或作为社区医疗的地区服务后盾

## ◆ 差异化医疗服务的载体

- 各类专业性医疗服务

## ◆ 切入点和目前的进展状况

- 沈阳的建筑集团的“园区里的健康小区”计划中加入“体检中心”。目前还在规划/筹资阶段
- Bitstrong有国内和日本的医疗设备/系统的资源公司资源

# 部件/模块类资源 的整合龙头---整机的组装制造

## ◆ 核心部件/性价比的“可控机制”

- 资本参与
- 销售服务的主导（能力/结果）
- 统一采购

## ◆ 品牌思维/经营精力集中于整合力

- 高性价比的零部件的采购能力
- 组装调试/质量保证检测
- 销售/服务/做好市场的能力

## ◆ 提高质量/做出真正品牌的特殊机制

- 给日本公司OEM作为其中一个目标
- 引入日本员工做质量保证（设计/制造）

## ◆ 切入点和目前的进展状况

- 以医疗影像设备为切入点，Bitstrong拥有大部分设备/部件的配套软件
- 面向医疗教育市场小型设备已经在开始实施。中型设备已经在“活用伙伴公司的现有产品，品牌整合/销售”
- 许多医疗影像设备/系统的规划/针对资源公司的前期活动工作已经做完。国内的资源公司/行业人士，该领域的在日华人和日本资源公司都差不多准备完毕

# 软件/系统类部件/模块资源 的整合龙头---云/大数据平台

## ◆ 软件/系统类核心部件/性价比的“可控机制”

- 资本参与
- 销售服务的主导（能力/结果）

## ◆ 品牌思维/经营精力集中于整合力

- 组装调试/质量保证检测
- 销售/服务/做好市场的能力

## ◆ 提高质量/做出真正品牌的特殊机制

- 给日本公司OEM作为其中一个目标
- 引入日本员工做质量保证（设计/制造）

## ◆ 切入点和目前的进展状况

- 以医疗影像云平台 and 大数据为切入点，Bitstrong拥有低层和中层核心部件
- 国内的资源公司/行业人士，该领域的在日华人和日本资源公司都差不多准备完毕

# 各种医工协的活动 ---也是资金的整合龙头

## ◆有活动以细分领域为单位

- 以“论坛/路演”为日中间，在日华人和国内行业的“接合平台”
- 目标一把国内的行业公司和在日华人以及其背后的日本资源产业化整合

## ◆所有活动的目标设定

- 近期内无“可实现性”的去除
- 以已有的产品/技术积累，现有的行业公司和行业人士/产品为起点，整合。目标/设想的商业模式彻底明确化

## ◆以“具体事情需要行业里的人们来做”为中心思维

- 医工协的活动目标---以行业里的人为主体，借力于政府/资金
- 口号---实干，兴己兴行兴邦！以实实在在的可销售产品为起点，规划出一些实实在在/切实可行的商业模式，再把医工协运营成“对关联各方都有实际意义”综合性实施实体平台，那该平台也可以成为政府和投资人的工作平台

## ◆切入点和目前的进展状况

- 目前设置的分会主要是有可控资源的“影像相关”
- 论坛/活动的目标很明确---医疗影像关联的“设备和系统”的产品大整合

# “云平台”和“各种演示设备”实验室 ---是资源整合的“深化平台”

- ◆ 设置人员队伍做好设备和系统的“试用/演示”平台
  - 即可销售的（包括国内/日本的资源公司产品）和技术演示分开
  - 设置人员队伍把集即可销售的会员产品整合成“明确的设想顾客即时可以试用的“试用”平台
  - 还不能即时销售的技术演示主要由医工协会员自己负责准备,医工协据点人员队伍配合
- ◆ 医工协据点设置人员负责国内公司和会员之间的成果对接
  - 以载有会员产品和技术的“云平台”和“各种演示”为“话题具体化”的平台
  - 云平台集中所有系统/软件类会员（包括国内会员）的产品和技术
  - 实物演示中心集中所有部件/设备/耗材类会员（包括国内会员）的产品和技术
- ◆ 切入点和目前的进展状况
  - 医疗影像云Bitstrong拥有低层和中层核心软件,就差界面需要设人员做
  - 面向医疗教育市场,以Bitstrong的配套软件为起点,把“国内日本的资源公司的硬件产品”整合成“Bitstrong品牌”的小设备短时间内就可销售
  - 中大型产品以会员现有（模块等）产品为主起点逐步整合



# “人才互动”，“Needs和Seeds的互动” ---是跨境产学研，技术和市场的“整合平台”

## ◆ 国外医院/大学和国内医院/大学之间的“人才互动”

- 年轻博士生等的国外进修/留学
- 国外医院/大学和国内医院/大学之间的共同研究的实施/促进

## ◆ 国外“Seeds企业”和国内“Needs企业”之间的互动促进

- 可雇用（包括兼职）细分领域领域的精通人士去按照国内企业的需求去实施
- M&A，代销权的获取等先从“业务来往”入手才会自然/顺利
- 医工协在努力实现各种“Business Matching”

各種活動	Matching
訪日活動	LookForCNpartners
国内活動	LookForJPpartners
展示会	Seeds Topics
Contact	Needs Topics

## ◆ 切入点之一，参加医工协组织的“日本细分行业展会”

- 日本的展会是产品/技术/人员的汇合机会，持续的参加/深入定能带来新的业务

# 联系方式如下，欢迎垂询

## ◆ 门洪涛

微信: 15358835815    QQ : 1685301850

手机: 15358835815 (国内)    090-6102-1189 (日本)

e-mail: [menh1@bitstrong.com](mailto:menh1@bitstrong.com); [admin@med-ind-assoc.net](mailto:admin@med-ind-assoc.net)

## ◆ 比特速浪影像视觉集团 (日本, 中国) 董事长

[www.bitstrong.com](http://www.bitstrong.com)

## ◆ 医工协会 (一般社团法人, 日本) 会长/创始人

[www.med-ind-assoc.net/](http://www.med-ind-assoc.net/)

