

5H医疗服务公司收费目录

5H是一家医疗服务公司，在与中国医疗器械公司合作的过程中，我们充当了企业经纪人的角色，通过帮助中美医疗企业拓展业务并且从中收取佣金。我们的业务内容包括帮助引进先进的医疗产品（产品的生产或代理），项目投资（科研或企业），原材料购买，注册和销售产品（仅限与美国）。5H致力于为企业量身定制的服务，实现客户的利益最大化。

5H的优势

- 专业的医疗咨询团队
- 临床医学顾问
- 专业的律师团队
- 拥有强大的人脉网络和地域的优势

5H针对客户收费考虑的因素：

- 5H放在项目上的时间成本
- 产品的市场价值
- 产品类别
- 产品在市场的占有率
- 后期的法律风险

5H收费标准

500美元/一年

1、会员项目：

5H会以产品推荐表的方式为客户提供产品简介，推荐表的内容主要包括：产品的基本技术简介、适应症、视频（由产品情况定）

2、额外收费项目：

1) 第一阶段：

由客户从产品推荐表中挑选出目标产品，并与5H签署保密协议，客户在签署保密协议后的10个工作日内需要交付该项目服务费的50%作为定金。

5H收到定金后的第一个工作日至第七个工作日之间（按照美国中部时间），5H会为客户提供更深入的产品信息（中文翻译另收费），包括：FDA注册信息 产品说明书，产品专利，产品的相关文献。同时5H还通过为客户提供同类产品的相关信息（基本技术简介、适应症）来辅助客户分析目标产品的市场价值，进而明确该产品的市场竞争力。

5H收到定金后的第35个工作日（按照美国中部时间）内，客户需要将产品第一阶段的临床调研结果反馈给5H，并告知5H该项目是否需要继续跟进

5H收到定金后的35个工作日内，客户需要支付5H这一阶段的尾款，若在5H收到定金后的第36个工作日之时，5H尚未收到尾款，客户需要按照每天尾款金额的5%作为利息支付给5H，直到5H收到全部尾款极其相应利息

2) 第二阶段：合作意向书的签订

如果客户要求继续与5H合作该项目，则需要与5H签署合作意向书。在签署合作意向书之前，客户需要确定项目发展的方向

如果方向为自行生产，客户需要确定购买样品的数量 5H需要确定是否能够成功买到样品，若5H可以成功买到样品，双方即可签署合作意向书。5H会在签署合作意向书的3个工作日内对样品进行购买并将样品报价单发送给客户，5H收到全部货款之后的第一个工作日时，会将产品寄送给客户（注：样品寄送途中产生的任何关税由客户自行承担）。

如果方向为代理销售，5H的服务内容包括与厂家联系、谈判内容的书写、合同的草拟等 5H收到该项目的定金（定金为服务费的50%）之日后的第一个工作日时，将会开展针对该项目的服务工作

同时在合作意向书中，双方需要确定5H在产品销售过程中所应提取的销售百分比。由于任何经纪公司一般收取利润额的百分之十，合约期限制为5年至十年，而5H则根据企业不同的需求收取不同的费用，百分比不高于百分之八，销售额的提成不需在这一阶段支付。

3) 第三阶段：售后服务

当产品确定可以上市之后，5H会为客户提供一系列的售后服务，服务内容包括：产品的宣传、产品使用方法的培训、产品说明书的书写、销售方案的策划。这些服务的费用会通过销售提成的方式体现出来，

如果客户在第二阶段确定的项目发展方向为代理，产品后续的临床人员培训、产品相关的学术交流、产品的展会宣传等服务内容均由5H负责。

4) 特殊项目：如果客户需要通过我们为产品申请专利、FDA报批、有关产品文献的刊登，则5H会根据这些服务的市场行情来收取客户的费用。

产品收费明细：

第一阶段：根据产品数量来决定服务费用额

产品数量	总计费用
数量≤5个	12000美元——15000美元
数量≤10个	20000美元——25000美元

第二阶段：代理销售服务费：

产品类别	总计费用
一类+二类产品	150000美元——250000美元
三类产品	视具体情况而定

代理/生产销售提成：

视具体情况而定