

中国体外诊断行业销售方面竞争情况分析

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《中国体外诊断行业销售方面竞争情况分析》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/huaxueyaopin/233392233392.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

导读：目前，我国体外诊断行业销售方面的竞争主要分为两个层次，第一个层次是国际知名体外诊断产品厂商之间的竞争，第二个层次是国内销售服务商在其经营区域内与其他品牌销售服务商之间的竞争。

参考：中国（IVD）体外诊断产业商业模式深度调研与未来投资环境研究报告。

目前，我国体外诊断行业销售方面的竞争主要分为两个层次，第一个层次是国际知名体外诊断产品厂商之间的竞争，第二个层次是国内销售服务商在其经营区域内与其他品牌销售服务商之间的竞争。

从第一个竞争层次看，目前全球体外诊断行业前五大厂商（罗氏、西门子、强生、雅培、贝克曼库尔特）在产品质量、品牌知名度、研发水平等方面均大幅度领先其他厂商，居于行业垄断地位，约占近六成的市场份额。因此，国内体外诊断市场的大部分诊断产品主要来自国际知名体外诊断产品厂商，由国内销售服务商进行销售，并提供技术服务。就具体厂商而言，贝克曼库尔特2014年在中国市场的体外诊断产品销售收入约为5.44亿美元。根据2014年中国体外诊断行业35.21亿美元的市场规模计算（2011年中国体外诊断市场规模为21亿美元，并以约18.8%的速度增长），贝克曼库尔特产品在中国体外诊断行业的市场占有率约为15.45%。

从第二个竞争层次看，国际知名体外诊断产品厂商一般根据不同产品线或产品类别，将我国分成若干销售区域，在同一销售区域内主要与一家销售服务商进行合作。在该区域内，销售服务商需要在终端市场开拓、技术支持服务、渠道维护等方面与其他体外诊断产品品牌的销售服务商展开竞争。目前，贝克曼库尔特、罗氏、西门子、雅培等国际知名厂商的体外诊断产品经多年临床应用及市场反馈，在产品质量、技术水平、检测准确性和稳定性等方面的水平相当，因此销售服务商在向医疗机构提供体外诊断产品时，需要更多依靠自身的综合竞争力，并通过为客户提供优秀的实验室整体解决方案和更多的增值服务来获得市场竞争优势。

由于我国医疗机构的数量及类型较多，医疗机构的分布情况以及各医疗机构负担的医疗责任存在较大差别，对体外诊断产品的需求及技术支持服务的需求不尽相同。从地域分布来看，经济发达地区三级医院等高端医疗机构的分布较为密集，诊疗水平较高，对体外诊断产品及增值服务的要求较高，致使经济发达地区体外诊断产品销售服务商之间的竞争相对激烈。由于体外诊断行业属于资本密集型和技术密集型行业，行业经验丰富、资金实力较强并能够提供高质量技术支持服务的销售服务商可以在经营过程中形成规模效应，能够在激烈的市场竞争中取得优势地位。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/huaxueyaopin/233392233392.html>