

# 中国体外诊断行业进入主要壁垒

## 报告大纲

观研报告网

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

## 一、报告简介

观研报告网发布的《中国体外诊断行业进入主要壁垒》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/233398233398.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：随着体外诊断产品专业性和终端客户对技术支持服务需求的提升，终端客户需要销售服务商在提供产品的同时，必须提供医学检验实验室人员培训、设备维修保养、物流配送、应用技术支持服务等多种配套服务；同时终端客户还需要参加行业内最新的诊断技术交流、专家学者讨论交流会等相关活动。缺乏足够服务能力的销售服务商很难在市场竞争中立足。

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。

### （1）销售渠道壁垒

对于体外诊断产品行业而言，终端销售渠道主要集中在各级医院。对于免疫诊断等主流诊断产品，销售服务商主要采用一体化销售服务模式将体外诊断仪器提供给医院使用，以提供体外诊断仪器的在正常使用期内的配套诊断试剂供应，并为医院提供技术支持服务。销售服务商会在提供服务的过程中与医院共同建立与该诊断产品相关的质量控制体系，有助于形成紧密的合作关系。因此，在诊断仪器的正常使用期内，医院不会轻易更换诊断产品供应商。在相同条件下，医院倾向于与已建立合作关系的、具有良好信誉及快速响应能力的供应商延续合作关系，行业新进者要在短期内与医院建立深度合作关系存在较大难度。

### （2）服务能力壁垒

随着体外诊断产品专业性和终端客户对技术支持服务需求的提升，终端客户需要销售服务商在提供产品的同时，必须提供医学检验实验室人员培训、设备维修保养、物流配送、应用技术支持服务等多种配套服务；同时终端客户还需要参加行业内最新的诊断技术交流、专家学者讨论交流会等相关活动。缺乏足够服务能力的销售服务商很难在市场竞争中立足。

### （3）客户转换壁垒

体外诊断产品主要用于医疗机构的医学检验，医疗机构对其准确性、稳定性及可靠性的要求较高，对供应商的资质审核较为严格。一般情况下，在一种诊断产品的质量及性能未得到充分验证前，医疗机构出于安全性及对诊断结果一致性的考虑，不会轻易更换供应商。因此，医疗机构与行业领先的销售服务商保持长期、稳定的合作关系，能够使销售服务商熟悉医疗机构在使用体外诊断产品过程中的技术支持服务需求以及医疗机构的内部控制制度，这将有效保证医疗机构获得的诊断产品质量及技术支持服务水平，并有利于简化采购流程。行业新进者要想在短期内打破行业领先销售服务商与医疗机构建立的长期合作关系，存在较大难度。

### （4）资金壁垒

体外诊断产品经营对资金需求较大。销售服务商要实现业务的持续发展，必须拥有与业务规模相匹配的资金实力及管理能力和完善的财务管理体系，提高资金的使用效率和安全性。体外诊断产品经营需要销售服务商购置大量诊断仪器提供给医院使用，对资金实力的要求较高，特别是单价较高的实验室自动化流水线。资金实力较强的企业可以提供相对全

面、先进的诊断产品，为医疗机构提供丰富的产品选择。因此，资金规模成为行业新进者的障碍。

#### (5) 人才壁垒

体外诊断产品的复杂性以及客户需求的多样性，使得销售服务商必须具备为客户提供售前、售中和售后技术支持服务的综合能力，技术服务人员需要具备医学、病理学、医学检验学、生物学、电子工程学等各方面的专业知识以及长期实践经验。此外，体外诊断产品经营企业需要具备相应的营销管理、物流管理、信息管理等方面的管理人才，管理人员还必须在具备体外诊断产品相关知识的基础上，经过长期的业务经验积累，才能具备专业管理能力。因此，在短期内建立专业化的技术服务团队及管理团队成为行业新进者的障碍。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/huaxueyaopin/233398233398.html>