

2023-2029年中国互联网医疗市场深度分析与发展趋势研究报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2023-2029年中国互联网医疗市场深度分析与发展趋势研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202304/351681.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

中企顾问网发布的《2023-2029年中国互联网医疗市场深度分析与发展趋势研究报告》报告中的资料和数据来源于对行业公开信息的分析、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及共研分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。分析内容中运用共研自主建立的产业分析模型，并结合市场分析、行业分析和厂商分析，能够反映当前市场现状，趋势和规律，是企业布局煤炭综采设备后市场服务行业的重要决策参考依据。

报告目录：

第一章 互联网医疗发展背景

第一节 互联网医疗的定义

第二节 互联网医疗消费背景

一、老龄化背景

- （一）我国已进入老龄化社会
- （二）老龄化推动医疗需求增加
- （三）医疗支出有望快速增加

二、80\90后群体崛起

- （一）80\90后已成互联网主力军
- （二）互联网医疗为年轻一代接受
- （三）90后成为家庭中坚力量

三、可应用病患群体基数庞大

- （一）高血压患者超3亿
- （二）糖尿病患者超1亿
- （三）冠心病隐蔽性强
- （四）脑血管疾病防治需重视

第三节 互联网医疗发展背景

一、医生多点执业

二、促进社会办医

三、医疗信息化

第二章 互联网医疗发展现状

第一节 互联网医疗硬件发展分析

一、可穿戴医疗优势分析

- (一) 实现长时间的动态监测，提供全面的临床诊断数据
- (二) 有利于寻找病因，实现防病和早期治疗
- (三) 提升诊疗水平，持续跟踪患者情况

二、可穿戴医疗供应链分析

- (一) 终端设备
- (二) 数据分析
- (三) 远程医疗

三、可穿戴医疗发展现状

- (一) 可穿戴医疗设备发展模式
- (二) 远程监护公司盈利模式

四、可穿戴医疗潜力分析

第二节 互联网医疗软件发展分析

一、医院管理信息系统（HIS）发展分析

- (一) 医院管理信息系（HIS）统投入规模
- (二) 医院管理信息系统（HIS）建设情况
- (三) 医院管理信息系统（HIS）效益分析

二、医院临床信息系统（CIS）发展分析

- (一) 医院临床信息系统（CIS）典型应用
- (二) 用医院临床信息系统（CIS）建设动因
- (三) 医院临床信息系统（CIS）建设情况

三、互联网医疗平台发展分析

- (一) 互联网医疗平台类型介绍
- (二) 互联网医疗平台典型代表及盈利模式

第三节 移动互联网医疗发展分析

一、移动互联网医疗需求分析

二、移动互联网医疗实践模式

三、移动互联网医疗现实困境

四、移动互联网医疗市场规模

五、移动互联网医疗APP分析

第三章 互联网医疗需求分析

第一节 患者需求与痛点分析

一、患者需求分析

（一）核心需求

（二）便利需求

（三）辅助需求

二、患者就医痛点

（一）导诊：难以寻找合适的医院或医生

（二）诊断：医院科室间信息不流通

（三）院外康复：不能随时了解康复进展

第二节 医生需求与痛点分析

一、医生需求分析

二、医生痛点分析

（一）工作强度与收入不符

（二）提高诊断准确性

（三）高效跟踪患者康复情况

第三节 医院需求与痛点分析

一、医院需求分析

（一）信息化需求

（二）平台化需求

二、医院痛点分析

（一）医院内数据互通及数据大集中

（二）医疗资源共享

第四节 药企需求与痛点分析

一、药企需求分析

二、药企痛点分析

（一）特定药品不能进行精准营销

（二）大病用药疗效无法有效跟踪

第五节 险企需求与痛点分析

一、保险公司需求分析

二、保险公司痛点分析

（一）保费佣金比例高

（二）无法降低赔付成本

第四章 互联网医疗盈利模式分析

第一节 向患者收费模式

一、基于患者的商业模式

二、向患者收费模式

（一）硬件销售模式

（二）软件服务模式

（三）社群模式

三、国外案例分析——Zeo

（一）公司简介

（二）发展历程和现状

（三）主要产品形式和功能

（四）盈利模式

（五）经验借鉴

第二节 向医生收费模式

一、基于医生的商业模式

二、向医生收费模式

三、国外案例分析——Zocdoc

（一）公司简介

（二）提供服务

（三）盈利模式

（四）经验总结

第三节 向医院收费模式

一、向医院收费模式

二、国外案例分析——Vocera

（一）产品功能

（二）主要优势

（三）盈利模式

（四）经验借鉴

第四节 向药企收费模式

一、向药企收费模式

二、国外案例分析——Epocrates

(一) 公司简介

(二) 产品功能

(三) 盈利模式

(四) 经验借鉴

三、中国案例分析——丁香园

(一) 公司简介

(二) 盈利模式

(三) 发展现状

第五节 向险企收费模式

一、向保险公司收费模式

二、国外案例分析——WellDoc

(一) 公司简介

(二) 发展历程和现状

(三) 产品形式和功能

(四) 盈利模式

(五) 经验借鉴

第五章 药品销售与电子商务分析

第一节 以药养医体制下的药品销售

一、以药养医体制下的医院收入构成

二、以药养医体制下的药品销售结构

三、以药养医体制下的药品供应链

(一) 医院渠道供应链

(二) 医院渠道供应链利益分配

(三) 零售渠道供应链

第二节 医药体制改革对药品销售的影响

一、医药体制改革概述

二、医药分业改革最新进展

三、医药分业改革对药品销售的影响

四、药品电子商务迎来契机

第三节 药品电子商务发展分析

一、美国药品电子商务经验分析

- (一) 美国药品电子商务分析
- (二) 美国药品流通和报销制度
- (三) 美国药品邮购巨头ESI

二、中国药品电子商务分析

- (一) 网上药店销售品类分析
- (二) 药品电子商务发展规模
- (三) 药品电子商务企业分析
- (四) 药品电子商务趋势预测

第六章 互联网医疗优秀企业分析

第一节 互联网医疗优秀平台分析

一、好大夫在线

- (一) 平台简介
- (二) 平台商业模式
- (三) 平台盈利模式
- (四) 平台影响力
- (五) 平台发展战略

二、39健康网

三、宜康网

四、医通无忧网

第二节 互联网医疗硬件企业分析

一、宝莱特

- (一) 公司简介
- (二) 公司主营业务与产品
- (三) 公司经营情况分析
- (四) 公司互联网医疗产品应用
- (五) 公司互联网医疗发展战略

二、九安医疗

三、三诺生物

四、邦讯技术

五、乐普医疗

第三节 互联网医疗软件企业分析

一、北京春雨天下软件公司

（一）公司简介

（二）公司主营业务与产品

（三）公司经营情况分析

（四）公司互联网医疗产品应用

（五）公司互联网医疗发展战略

二、东软医疗

三、卫宁软件

四、东华软件

五、金蝶医疗

第四节 药品电子商务企业分析

一、九州通

（一）公司简介

（二）公司主营业务分析

（三）公司经营情况分析

（四）公司医药电子商务发展现状

（五）公司医药电子商务发展战略

二、海虹控股

三、上海华源大药房连锁经营有限公司

第七章 2023-2029年互联网医疗行业发展趋势与前景

第一节 2023-2029年互联网医疗发展动因

一、互联网自然演进

二、稀缺医疗资源配置低效

三、其他

第二节 2023-2029年互联网医疗发展趋势

一、行业方面趋势

二、商业模式方面趋势

三、资本介入趋势

四、政策发展趋势

第三节 2023-2029年互联网医疗趋势预测

一、2023-2029年向药企收费模式规模预测

- 二、2023-2029年向患者收费模式规模预测
- 三、2023-2029年向医生收费模式规模预测
- 四、2023-2029年向医院收费模式规模预测
- 五、2023-2029年向险企收费模式规模预测

第八章 2023-2029年互联网医疗行业投融资策略分析

第一节 2023-2029年互联网医疗行业投资前景

第二节 2023-2029年互联网医疗行业投资机会

- 一、硬件领域投资机会
- 二、软件领域投资机会
- 三、平台领域投资机会
- 四、电商领域投资机会

第三节 2023-2029年互联网医疗行业投资前景研究

- 一、互联网医疗行业投资壁垒
- 二、移动互联网医疗投资前景研究

第四节 2023-2029年互联网医疗行业融资策略

- 一、互联网医疗项目融资情况
 - (一) 国外获得融资的互联网医疗项目
 - (二) 中国获得融资的互联网医疗项目
- 二、互联网医疗行业融资渠道
- 三、互联网医疗行业融资策略

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202304/351681.html>