

2018-2024年中国血浆置换 行业深度调研与行业竞争对手分析报告

报告目录及图表目录

中国产业研究报告网 编制

www.chinairr.org

一、报告报价

《2018-2024年中国血浆置换行业深度调研与行业竞争对手分析报告》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.chinairr.org/report/R10/R1001/201806/07-263639.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: sales@chyxx.com

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

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

报告目录：

第一章 血浆置换市场发展概况 1

第一节 血浆置换市场及产品介绍 1

第二节 2015-2017年血浆置换市场发展概况 3

第三节 血浆置换市场相关政策法规 6

第四节 2018-2024年血浆置换市场发展前景预测 10

一、产业宏观环境 10

二、社会发展环境 11

第五节 行业技术水平 16

第六节 市场推广在血浆置换行业的重要性 22

第七节 营销渠道建设是血浆置换市场竞争的关键 29

第二章 血浆置换市场容量/市场规模分析 31

第一节 2012-2017年血浆置换市场容量/市场规模统计 31

第二节 血浆置换下游应用市场结构 35

第三节 影响血浆置换市场容量/市场规模增长的因素 42

第四节 2018-2024年我国血浆置换市场容量/市场规模预测 55

第三章 血浆置换市场推广策略研究 58

第一节 血浆置换行业新品推广模式研究 58

第二节 血浆置换市场终端产品发布特点 59

第三节 血浆置换市场中间商、代理商参与机制 64

一、购买行为分析 64

二、终端顾客关注的要素 64

三、终端顾客采购行为特点 66

第四节 血浆置换市场网络推广策略研究 67

一、网络推广渠道的重要性 67

二、渠道销售现状 68

三、互联网+医疗器械 71

四、细分目标市场的选择 75

第五节 血浆置换市场推广与配套供货渠道建立	83
第六节 血浆置换新产品推广常见问题	84
第七节 直销模式在血浆置换推广过程中的应用	84
第八节 国外血浆置换市场推广经验介绍（欧美、韩日市场）	85

第四章 血浆置换盈利模式研究 87

第一节 血浆置换市场盈利模式的分类	87
第二节 血浆置换生产企业的盈利模式研究	90
第三节 血浆置换经销代理商盈利模式研究	92
第四节 盈利模式对市场推广策略选择的影响	95
第五节 独立经销网络盈利模式改进研究	96
一、1P+3P模式在行业营销中的适用性	96
二、以产品策略为主，价格、促销、渠道为辅的营销策略探究	98
三、1P+3P模式运作的风险分析	101
四、1P+3P模式营销组合策略实施的保障	103
第六节 第三方经销网络优化管理研究	104
一、加强营销管理	104
二、营销组合策略的评价	108

第五章 血浆置换营销渠道建立策略 119

第一节 全自动血液净化市场营销渠道结构	119
一、长度结构	119
二、宽度结构	120
三、广度结构	120
第二节 血浆置换市场伙伴型渠道研究	121
第三节 血浆置换市场直接分销渠道与间接分销渠道管理	122
一、直接分销渠道	122
二、间接分销渠道（长渠道、短渠道）	124
第四节 大客户直供销售渠道建立策略	126
第五节 网络经销渠道优化	128
第六节 渠道经销管理问题	129
一、现金流管理	129

二、货品进出物流管理 132

三、售后服务 133

第六章 血浆置换市场客户群研究与渠道匹配分析 135

第一节 血浆置换主要客户群消费特征分析 135

第二节 血浆置换主要销售渠道客户群稳定性分析 138

第三节 大客户经销渠道构建问题研究 142

第四节 渠道经销商维护策略研究 143

第五节 渠道经销商维护策略研究 150

第六节 血浆置换市场行业的周期性、区域性或季节性特征 155

第七章 重点企业市场推广策略与营销渠道规划案例 156 (ZY CW)

第一节 金卫医疗集团有限公司 156

一、企业介绍与血浆置换相关业务 156

二、2015-2017年产销统计数据 159

三、企业血浆置换市场推广策略与渠道管理 161

四、血浆置换营销体系布局与商务政策设计分析 162

第二节 山东威高集团医用高分子制品股份有限公司 162

一、企业介绍与血浆置换相关业务 162

二、2015-2017年产销统计数据 162

三、企业血浆置换市场推广策略与渠道管理 165

四、血浆置换营销体系布局与商务政策设计分析 166

第三节 珠海健帆生物科技股份有限公司 166

一、企业介绍与血浆置换相关业务 166

二、2015-2017年产销统计数据 167

三、企业血浆置换市场推广策略与渠道管理 169

四、血浆置换营销体系布局与商务政策设计分析 170

第四节 蓝帆集团 170

一、企业介绍与血浆置换相关业务 170

二、2015-2017年产销统计数据 171

三、企业血浆置换市场推广策略与渠道管理 172

四、血浆置换营销体系布局与商务政策设计分析 173

第五节 百特中国 174

- 一、企业介绍与血浆置换相关业务 174
- 二、2015-2017年产销统计数据 175
- 三、企业血浆置换市场推广策略与渠道管理 176
- 四、血浆置换营销体系布局与商务政策设计分析 176

第六节 广东宝莱特医用科技股份有限公司 177

- 一、企业介绍与血浆置换相关业务 177
- 二、2015-2017年产销统计数据 178
- 三、企业血浆置换市场推广策略与渠道管理 180
- 四、血浆置换营销体系布局与商务政策设计分析 181

部分图表目录：

- 图表：血浆置换产品特点分析 2
 - 图表：血浆分离器产品 3
 - 图表：医疗器械监督管理按类别分 7
 - 图表：我国城乡居民家庭人均可支配收入 11
 - 图表：我国城乡居民医疗消费支出 12
 - 图表：我国城乡居民医疗参保统计 13
 - 图表：我国医疗卫生机构诊疗次数统计 14
 - 图表：血液净化技术原理及应用比较 17
- 更多图表见正文……

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R10/R1001/201806/07-263639.html>