

2021-2027年中国B2B线上医药交易平台市场研究与投资可行性报告

报告目录及图表目录

一、报告报价

《2021-2027年中国B2B线上医药交易平台市场研究与投资可行性报告》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/R03/R0305/202109/23-428567.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

“医+药”：政策态度放开，取消ABC证放开入门槛。在去除以药养医的大背景下，处方外流成为未来趋势。2017年ABC类证先后取消，放开准入门槛，允许第三方平台有条件售卖OTC药物，不需线下药店为仓储基础，可直接实现线上购买，线下配送，推动直营医药电商与在线诊疗、健康咨询、7*24h送药等一系列关联业务发……

“医+药”：流量导入、数量和药物分销能力是平台核心竞争力。“医+药”模式下，医生的诊金费用差异不大，药品分销存在平台比价可能。直接影响平台竞争力的因素

1

医生资源丰富度

除平台聘请专职医生外，更多的医生资源来自不同线下医院。因此数量的丰富程度、首页推荐情况将直接影响患者选择平台的情况。

2

流量获取与留存

导流环节至关重要。互联网医疗平台在客户导流、品牌树立过程中存在显著先发优势，后续平台在切入市场可类比电商平台的竞争，流量导流和留存是新进入者能否跑出的关键。

3

药物配送和分销能力

药品是平台潜在获利主要来源，当平台自属或合作的医药电商在配送、价格端存在优势，患者流量才会不转移至其他医药电商平台，实现盈利。

互联网医疗平台就诊费用

互联网医疗平台

平均问诊费（元）

国家政策

平安好医生

30~100、200、300

价格实行市场调节，没有明确的价格上线规定

微医

20~100、200、300

丁香医生

20~100

春雨医生

10~50

好大夫在线

50~100、200、300

中国产业研究报告网发布的《2021-2027年中国B2B线上医药交易平台市场研究与投资可行性报告》共十四章。首先介绍了中国B2B线上医药交易平台行业市场发展环境、B2B线上医药交易平台整体运行态势等，接着分析了中国B2B线上医药交易平台行业市场运行的现状，然后介绍了B2B线上医药交易平台市场竞争格局。随后，报告对B2B线上医药交易平台做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国B2B线上医药交易平台行业发展趋势与投资预测。您若想对B2B线上医药交易平台产业有个系统的了解或者想投资中国B2B线上医药交易平台行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 B2B线上医药交易平台行业发展综述

1.1 B2B线上医药交易平台行业定义及分类

1.1.1 行业定义

1.1.2 行业主要产品分类

1.1.3 行业主要商业模式

1.2 B2B线上医药交易平台行业特征分析

1.2.1 产业链分析

1.2.2 B2B线上医药交易平台行业在国民经济中的地位

1.2.3 B2B线上医药交易平台行业生命周期分析

（1）行业生命周期理论基础

（2）B2B线上医药交易平台行业生命周期

1.3 最近3-5年中国B2B线上医药交易平台所属行业经济指标分析

1.3.1 赢利性

1.3.2 成长速度

1.3.3 附加值的提升空间

1.3.4 进入壁垒 / 退出机制

1.3.5 风险性

1.3.6 行业周期

1.3.7 竞争激烈程度指标

1.3.8 行业及其主要子行业成熟度分析

第二章 B2B线上医药交易平台行业运行环境分析

2.1 B2B线上医药交易平台行业政治法律环境分析

2.1.1 行业管理体制分析

2.1.2 行业主要法律法规

2.1.3 行业相关发展规划

2.2 B2B线上医药交易平台行业经济环境分析

2.2.1 国际宏观经济形势分析

2.2.2 国内宏观经济形势分析

2.2.3 产业宏观经济环境分析

2.3 B2B线上医药交易平台行业社会环境分析

2.3.1 B2B线上医药交易平台产业社会环境

2.3.2 社会环境对行业的影响

2.3.3 B2B线上医药交易平台产业发展对社会发展的影响

2.4 B2B线上医药交易平台行业技术环境分析

2.4.1 B2B线上医药交易平台技术分析

2.4.2 B2B线上医药交易平台技术发展水平

2.4.3 行业主要技术发展趋势

第三章 我国B2B线上医药交易平台行业运行分析

3.1 我国B2B线上医药交易平台行业发展状况分析

3.1.1 我国B2B线上医药交易平台行业发展阶段

3.1.2 我国B2B线上医药交易平台行业发展总体概况

“医+药”：处方药市场大有可为，OTC市场线上渗透稳步上升。预测中国线上药物流动市场约为3000亿，利润空间约600亿。对比美国处方药市场，中国处方药销售仍以医院为主，药店和类电商渠道占比偏低。参考美国处方药电商占比20%，中国OTC药物渗透率线上类比电商约为50%。则合计线上处方药市场约2000亿，OTC线上市场约1000亿，合计近3000

亿市场。参考A股药品流通商、药店和美股电商直营品牌的毛（净）利率，处方药的净利润率可达15%，OTC净利润率可达10%，因此利润空间约为600亿。线上药物市场空间（亿）和利润规模（亿）测算

处方药市场（亿）

处方线上占比（%）

OTC市场（亿）

OTC线上占比（%）

线上药物市场空间（亿）

处方药利润率（%）

OTC净利润率（%）

利润空间

10000

20%

2000

50%

3000

15

10

600 线上OTC市场占比持续上升

3.1.3 我国B2B线上医药交易平台行业发展特点分析

3.2 2015-2019年B2B线上医药交易平台行业发展现状

3.2.1 2015-2019年我国B2B线上医药交易平台行业市场规模

3.2.2 2015-2019年我国B2B线上医药交易平台行业发展分析

3.2.3 2015-2019年中国B2B线上医药交易平台企业发展分析

3.3 区域市场分析

3.3.1 区域市场分布总体情况

3.3.2 2015-2019年重点省市市场分析

3.4 B2B线上医药交易平台细分产品/服务市场分析

3.4.1 细分产品/服务特色

3.4.2 2015-2019年细分产品/服务市场规模及增速

3.4.3 重点细分产品/服务市场前景预测

3.5 B2B线上医药交易平台产品/服务价格分析

3.5.1 2015-2019年B2B线上医药交易平台价格走势

3.5.2 影响B2B线上医药交易平台价格的关键因素分析

(1) 成本

(2) 供需情况

(3) 关联产品

(4) 其他

3.5.3 2021-2027年B2B线上医药交易平台产品/服务价格变化趋势

3.5.4 主要B2B线上医药交易平台企业价位及价格策略

第四章 我国B2B线上医药交易平台所属行业整体运行指标分析

4.1 2015-2019年中国B2B线上医药交易平台所属行业总体规模分析

4.1.1 企业数量结构分析

4.1.2 人员规模状况分析

4.1.3 行业资产规模分析

4.1.4 行业市场规模分析

4.2 2015-2019年中国B2B线上医药交易平台所属行业产销情况分析

4.2.1 我国B2B线上医药交易平台所属行业工业总产值

4.2.2 我国B2B线上医药交易平台所属行业工业销售产值

4.2.3 我国B2B线上医药交易平台所属行业产销率

4.3 2015-2019年中国B2B线上医药交易平台所属行业财务指标总体分析

4.3.1 行业盈利能力分析

4.3.2 行业偿债能力分析

4.3.3 行业营运能力分析

4.3.4 行业发展能力分析

第五章 我国B2B线上医药交易平台行业供需形势分析

5.1 B2B线上医药交易平台行业供给分析

5.1.1 2015-2019年B2B线上医药交易平台行业供给分析

5.1.2 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业供给变化趋势

5.1.3 B2B线上医药交易平台行业区域供给分析

5.2 2015-2019年我国B2B线上医药交易平台行业需求情况

5.2.1 B2B线上医药交易平台行业需求市场

5.2.2 B2B线上医药交易平台行业客户结构

5.2.3 B2B线上医药交易平台行业需求的地区差异

5.3 B2B线上医药交易平台市场应用及需求预测

5.3.1 B2B线上医药交易平台应用市场总体需求分析

(1) B2B线上医药交易平台应用市场需求特征

(2) B2B线上医药交易平台应用市场需求总规模

5.3.2 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业领域需求量预测

(1) 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业领域需求产品/服务功能预测

(2) 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业领域需求产品/服务市场格局预测

5.3.3 重点行业B2B线上医药交易平台产品/服务需求分析预测

第六章 B2B线上医药交易平台行业产业结构分析

6.1 B2B线上医药交易平台产业结构分析

6.1.1 市场细分充分程度分析

6.1.2 各细分市场领先企业排名

6.1.3 各细分市场占总市场的结构比例

6.1.4 领先企业的结构分析(所有制结构)

6.2 产业价值链的结构分析及产业链条的整体竞争优势分析

6.2.1 产业价值链的构成

6.2.2 产业链条的竞争优势与劣势分析

6.3 产业结构发展预测

6.3.1 产业结构调整指导政策分析

6.3.2 产业结构调整中消费者需求的引导因素

6.3.3 中国B2B线上医药交易平台行业参与国际竞争的战略市场定位

6.3.4 产业结构调整方向分析

第七章 我国B2B线上医药交易平台行业产业链分析

7.1 B2B线上医药交易平台行业产业链分析

7.1.1 产业链结构分析

7.1.2 主要环节的增值空间

7.1.3 与上下游行业之间的关联性

7.2 B2B线上医药交易平台上游行业分析

- 7.2.1 B2B线上医药交易平台产品成本构成
- 7.2.2 2015-2019年上游行业发展现状
- 7.2.3 2021-2027年上游行业发展趋势
- 7.2.4 上游供给对B2B线上医药交易平台行业的影响
- 7.3 B2B线上医药交易平台下游行业分析
- 7.3.1 B2B线上医药交易平台下游行业分布
- 7.3.2 2015-2019年下游行业发展现状
- 7.3.3 2021-2027年下游行业发展趋势
- 7.3.4 下游需求对B2B线上医药交易平台行业的影响

第八章 我国B2B线上医药交易平台行业渠道分析及策略

- 8.1 B2B线上医药交易平台行业渠道分析
- 8.1.1 渠道形式及对比
- 8.1.2 各类渠道对B2B线上医药交易平台行业的影响
- 8.1.3 主要B2B线上医药交易平台企业渠道策略研究
- 8.1.4 各区域主要代理商情况
- 8.2 B2B线上医药交易平台行业用户分析
- 8.2.1 用户认知程度分析
- 8.2.2 用户需求特点分析
- 8.2.3 用户购买途径分析
- 8.3 B2B线上医药交易平台行业营销策略分析
- 8.3.1 中国B2B线上医药交易平台营销概况
- 8.3.2 B2B线上医药交易平台营销策略探讨
- 8.3.3 B2B线上医药交易平台营销发展趋势

第九章 我国B2B线上医药交易平台行业竞争形势及策略

- 9.1 行业总体市场竞争状况分析
- 9.1.1 B2B线上医药交易平台行业竞争结构分析
- (1) 现有企业间竞争
- (2) 潜在进入者分析
- (3) 替代品威胁分析
- (4) 供应商议价能力

(5) 客户议价能力

(6) 竞争结构特点总结

9.1.2 B2B线上医药交易平台行业企业间竞争格局分析

9.1.3 B2B线上医药交易平台行业集中度分析

9.1.4 B2B线上医药交易平台行业SWOT分析

9.2 中国B2B线上医药交易平台行业竞争格局综述

9.2.1 B2B线上医药交易平台行业竞争概况

(1) 中国B2B线上医药交易平台行业竞争格局

(2) B2B线上医药交易平台行业未来竞争格局和特点

(3) B2B线上医药交易平台市场进入及竞争对手分析

9.2.2 中国B2B线上医药交易平台行业竞争力分析

(1) 我国B2B线上医药交易平台行业竞争力剖析

(2) 我国B2B线上医药交易平台企业市场竞争的优势

(3) 国内B2B线上医药交易平台企业竞争能力提升途径

9.2.3 B2B线上医药交易平台市场竞争策略分析

第十章 B2B线上医药交易平台行业领先企业经营形势分析

10.1 A公司

10.1.1 企业概况

10.1.2 企业优势分析

10.1.3 产品/服务特色

10.1.4 公司经营状况

10.1.5 公司发展规划

10.2 B公司

10.2.1 企业概况

10.2.2 企业优势分析

10.2.3 产品/服务特色

10.2.4 公司经营状况

10.2.5 公司发展规划

10.3 C公司

10.3.1 企业概况

10.3.2 企业优势分析

10.3.3 产品/服务特色

10.3.4 公司经营状况

10.3.5 公司发展规划

10.4 D公司

10.4.1 企业概况

10.4.2 企业优势分析

10.4.3 产品/服务特色

10.4.4 公司经营状况

10.4.5 公司发展规划

10.5 E公司

10.5.1 企业概况

10.5.2 企业优势分析

10.5.3 产品/服务特色

10.5.4 公司经营状况

10.5.5 公司发展规划

10.6 F公司

10.6.1 企业概况

10.6.2 企业优势分析

10.6.3 产品/服务特色

10.6.4 公司经营状况

10.6.5 公司发展规划

第十一章 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业投资前景

11.1 2021-2027年B2B线上医药交易平台市场发展前景

11.1.1 2021-2027年B2B线上医药交易平台市场发展潜力

11.1.2 2021-2027年B2B线上医药交易平台市场发展前景展望

11.1.3 2021-2027年B2B线上医药交易平台细分行业发展前景分析

11.2 2021-2027年B2B线上医药交易平台市场发展趋势预测

11.2.1 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业发展趋势

11.2.2 2021-2027年B2B线上医药交易平台市场规模预测

11.2.3 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业应用趋势预测

11.2.4 2021-2027年细分市场发展趋势预测

11.3 2021-2027年中国B2B线上医药交易平台行业供需预测

11.3.1 2021-2027年中国B2B线上医药交易平台行业供给预测

11.3.2 2021-2027年中国B2B线上医药交易平台行业需求预测

11.3.3 2021-2027年中国B2B线上医药交易平台供需平衡预测

11.4 影响企业生产与经营的关键趋势

11.4.1 市场整合成长趋势

11.4.2 需求变化趋势及新的商业机遇预测

11.4.3 企业区域市场拓展的趋势

11.4.4 科研开发趋势及替代技术进展

11.4.5 影响企业销售与服务方式的关键趋势

第十二章 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业投资机会与风险

12.1 B2B线上医药交易平台行业投融资情况

12.1.1 行业资金渠道分析

12.1.2 固定资产投资分析

12.1.3 兼并重组情况分析

12.2 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业投资机会

12.2.1 产业链投资机会

12.2.2 细分市场投资机会

12.2.3 重点区域投资机会

12.3 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业投资风险及防范

12.3.1 政策风险及防范

12.3.2 技术风险及防范

12.3.3 供求风险及防范

12.3.4 宏观经济波动风险及防范

12.3.5 关联产业风险及防范

12.3.6 产品结构风险及防范

12.3.7 其他风险及防范

第十三章 B2B线上医药交易平台行业投资战略研究

13.1 B2B线上医药交易平台行业发展战略研究

13.1.1 战略综合规划

- 13.1.2 技术开发战略
- 13.1.3 业务组合战略
- 13.1.4 区域战略规划
- 13.1.5 产业战略规划
- 13.1.6 营销品牌战略
- 13.1.7 竞争战略规划
- 13.2 对我国B2B线上医药交易平台品牌的战略思考
 - 13.2.1 B2B线上医药交易平台品牌的重要性
 - 13.2.2 B2B线上医药交易平台实施品牌战略的意义
 - 13.2.3 B2B线上医药交易平台企业品牌的现状分析
 - 13.2.4 我国B2B线上医药交易平台企业的品牌战略
 - 13.2.5 B2B线上医药交易平台品牌战略管理的策略
- 13.3 B2B线上医药交易平台经营策略分析
 - 13.3.1 B2B线上医药交易平台市场细分策略
 - 13.3.2 B2B线上医药交易平台市场创新策略
 - 13.3.3 品牌定位与品类规划
 - 13.3.4 B2B线上医药交易平台新产品差异化战略
- 13.4 B2B线上医药交易平台行业投资战略研究
 - 13.4.1 2019年B2B线上医药交易平台行业投资战略
 - 13.4.2 2021-2027年B2B线上医药交易平台行业投资战略
 - 13.4.3 2021-2027年细分行业投资战略

第十四章 研究结论及投资建议()

- 14.1 B2B线上医药交易平台行业研究结论
- 14.2 B2B线上医药交易平台行业投资价值评估
- 14.3 B2B线上医药交易平台行业投资建议
 - 14.3.1 行业发展策略建议
 - 14.3.2 行业投资方向建议
 - 14.3.3 行业投资方式建议()

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R03/R0305/202109/23-428567.html>