

# 2020-2026年中国B2B线上医药交易平台行业发展 现状调查及市场供需预测报告

报告大纲

智研咨询

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

## 一、报告简介

智研咨询发布的《2020-2026年中国B2B线上医药交易平台行业发展现状调查及市场供需预测报告》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：<https://www.chyxx.com/research/202006/873617.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 010-60343812、010-60343813、400-600-8596、400-700-9383

电子邮箱: sales@chyxx.com

联系人: 刘老师

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、报告目录及图表目录

“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、专家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 医生专家资源丰富度 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。因此专家数量的丰富程度、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。

互联网医疗平台专家就诊费用	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		

智研咨询发布的《2020-2026年中国B2B线上医药交易平台行业发展现状调查及市场供需预测报告》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（%）
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 2020-2026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 2020-2026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 2020-2026年B2B线上医药交易平台行业领域需求量预测

###### (1) 2020-2026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) 2020-2026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 2020-2026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 2020-2026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 公司经营现状

#### 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 2020-2026年B2B线上医药交易平台行业投资前景

11.1 2020-2026年B2B线上医药交易平台市场发展前景

11.1.1 2020-2026年B2B线上医药交易平台市场发展潜力

11.1.2 2020-2026年B2B线上医药交易平台市场发展前景展望

11.1.3 2020-2026年B2B线上医药交易平台细分行业发展前景分析

11.2 2020-2026年B2B线上医药交易平台市场发展趋势预测

11.2.1 2020-2026年B2B线上医药交易平台行业发展趋势

- 11.2.2 2020-2026年B2B线上医药交易平台市场规模预测
- 11.2.3 2020-2026年B2B线上医药交易平台行业应用趋势预测
- 11.2.4 2020-2026年细分市场发展趋势预测
- 11.3 2020-2026年中国B2B线上医药交易平台行业供需预测
  - 11.3.1 2020-2026年中国B2B线上医药交易平台行业供给预测
  - 11.3.2 2020-2026年中国B2B线上医药交易平台行业需求预测
  - 11.3.3 2020-2026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 2020-2026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 2020-2026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 2020-2026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 2020-2026年B2B线上医药交易平台行业投资战略
  - 13.4.3 2020-2026年细分行业投资战略
- 第十四章 研究结论及投资建议(ZY GXH)
  - 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(ZY GXH)

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/202006/873617.html>