

2021年中国药店创新趋势报告

亿欧智库 <https://www.iyiou.com/research>

Copyright reserved to EqualOcean Intelligence, September 2021

伴随着新医改的深入，零售药店在药品零售终端的作用将越来越重要。新环境、新竞争和新规则，推动零售药店行业从“1.0”时代逐步迈向“2.0”时代，即从线上线下“单打独斗”逐渐转向到“融合发展”。

一方面，随着带量采购、处方外流、药店分级管理、双通道等给零售药店带来了发展机遇。另一方面，零售药店纷纷选择数智化升级，以期待在竞争中占据先机。行业的格局因此发生变化。

在发展的浪潮之中，亿欧大健康与京东健康合作，通过多种调研形式，深度洞察在“药店2.0”时代下的行业创新发展趋势，希望能探究行业现状、洞察未来。在调研中，我们聚焦了：

- ◆ 中国药店面临哪些挑战？
- ◆ “药店2.0”时代下，中小药店该如何“破局”？
- ◆ 药店行业未来的创新发展趋势有哪些？

本次报告围绕上述问题，通过线上调研、线下深度访谈等方式展开。其中，线上调研350家药店，55.7%的药店来自我国三、四线及以下城市，且以中小连锁、单体药店为主。深度访谈5位行业人士，包括药店企业主和健康服务企业高管，一起找到答案。



目录

CONTENTS

01 中国药店行业概述

02 中国药店行业发展洞察

03 中国药店数智化升级案例详解

04 中国药店行业创新发展展望



一.中国药店行业概述



零售药店在药品终端中占比提升



中国药店连锁化速率加速



线上线下深度融合成为新趋势

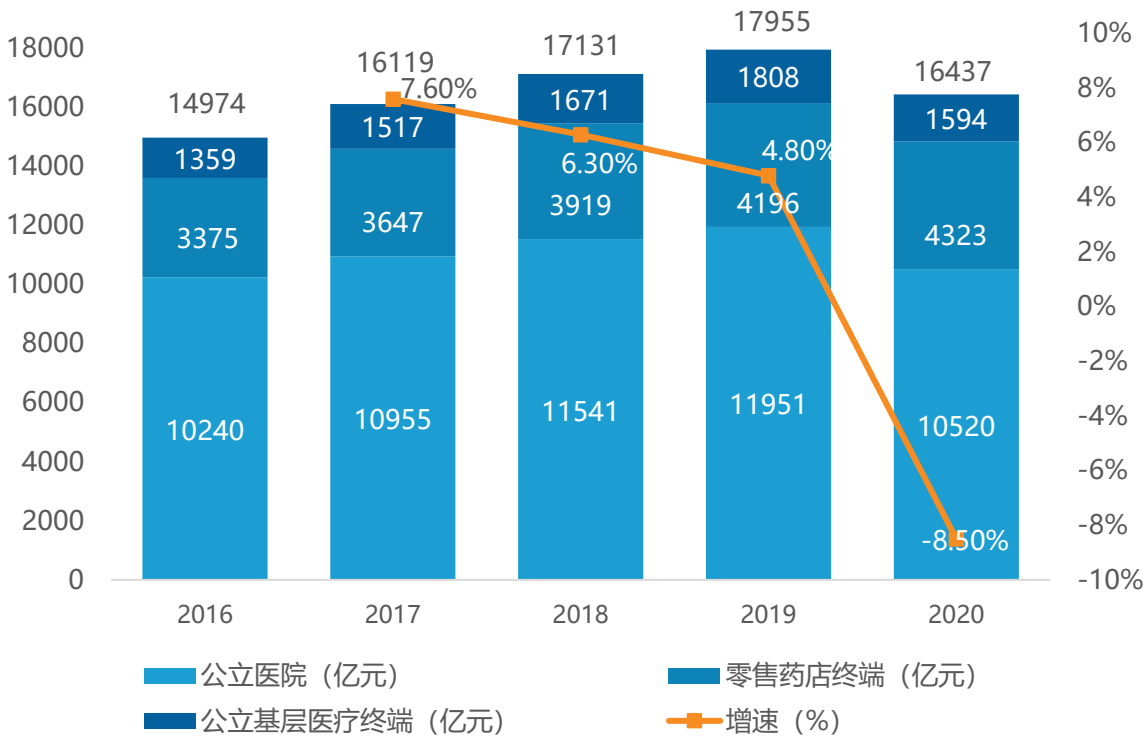


中小药店面临严峻的经营挑战

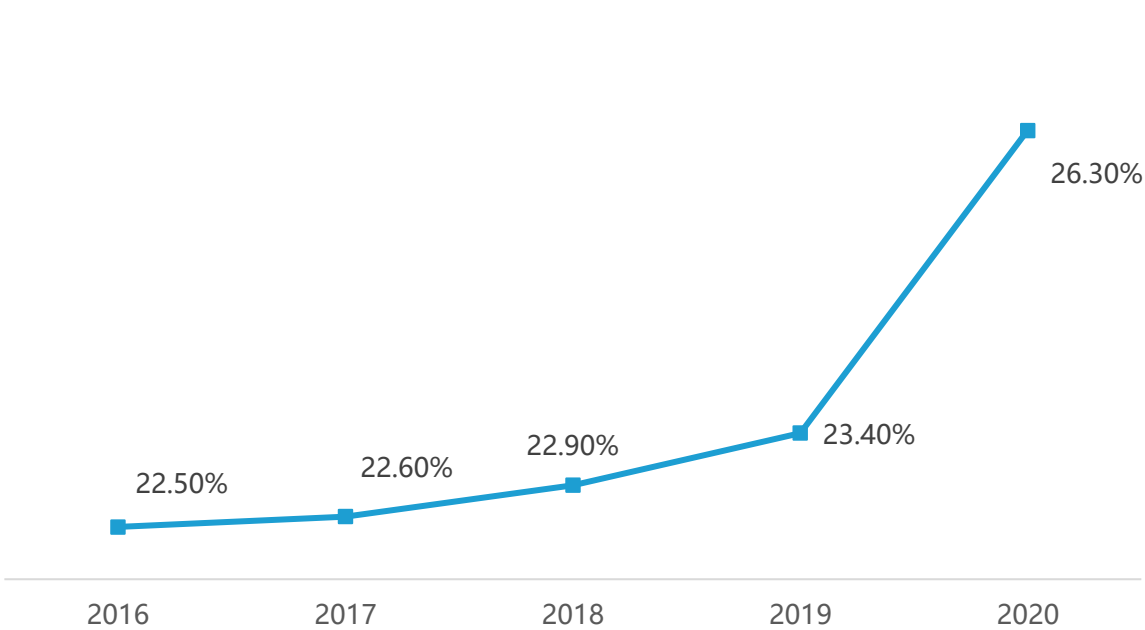
零售药店在药品零售终端中占比提升加速，未来将发挥愈加重要的作用

- ◆ 2016-2020年，中国药品零售终端销售额自1.50万亿增长至1.64万亿，在医保控费（药占比控制、带量采购）等政策的影响下，近几年销售额增速有所趋缓，2020年在新冠肺炎疫情疫情影响下首次出现负增长（-8.5%）。
- ◆ 零售药店终端（包括线下药店和医药电商）占比自2016年后持续攀升，到2020年占比达到26.3%，且呈现出加速状态。随着创新药的不断上市、处方外流的推进，未来零售药店终端将在药品销售中发挥越来越重要的作用。

亿欧智库：2016-2020年医药零售终端销售额及增速



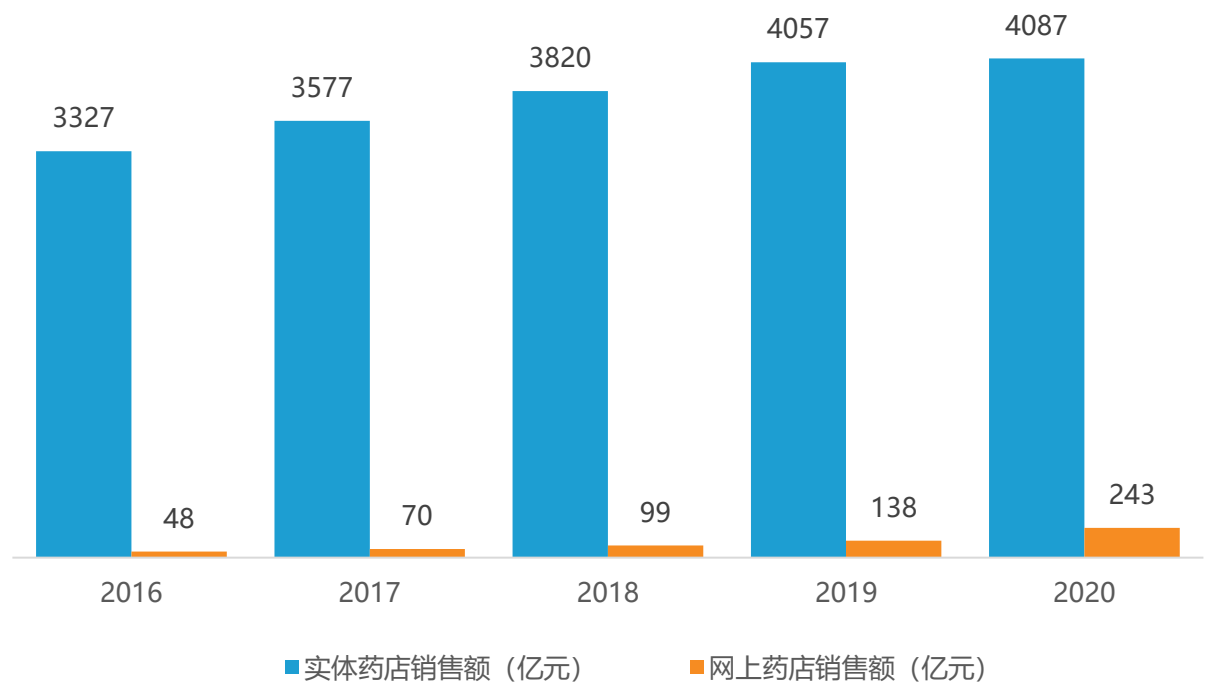
亿欧智库：2016-2020年药店销售额占医药零售终端占比



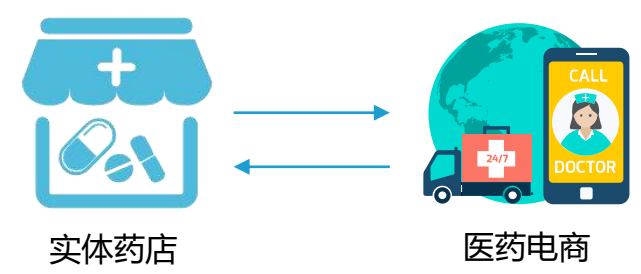
医药电商与实体药店齐头并进，“药店2.0”时代特征凸显

- ◆ 随着互联网技术的普及和政策的推动，医药电商快速发展，尤其是新冠肺炎疫情期间因其便利性和快捷性得到了大量消费者的青睐。未来随着处方外流、互联网医疗的深入发展，实体药店与医药电商将齐头并进，互为补充，发挥各自优势服务消费者。
- ◆ 同时，具备创新意识的实体药店已经开始布局医药电商或借助医药电商开展O2O等业务，而医药电商也不断加深与实体药店的合作，“药店2.0”时代药店零售终端呈现线上线下深度融合的发展模式。

亿欧智库：2016-2020年中国实体药店和医药电商（仅药品）销售额



亿欧智库：实体药店与医药电商融合发展

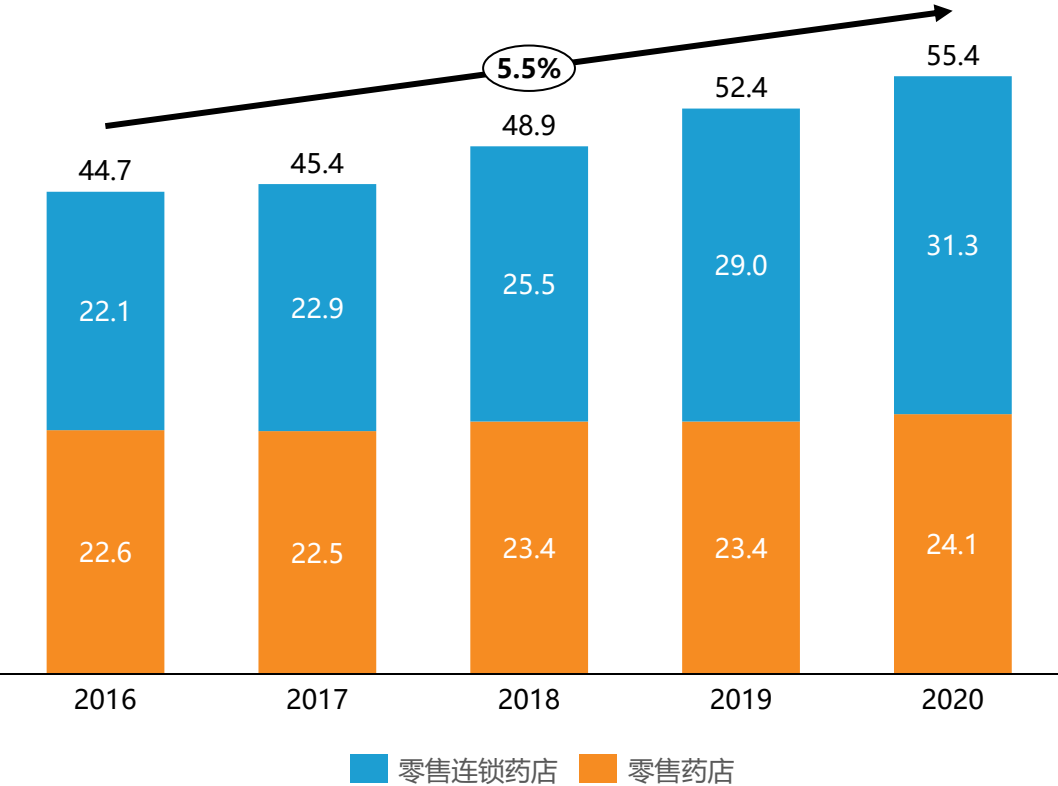


数据来源：米内网，亿欧智库整理

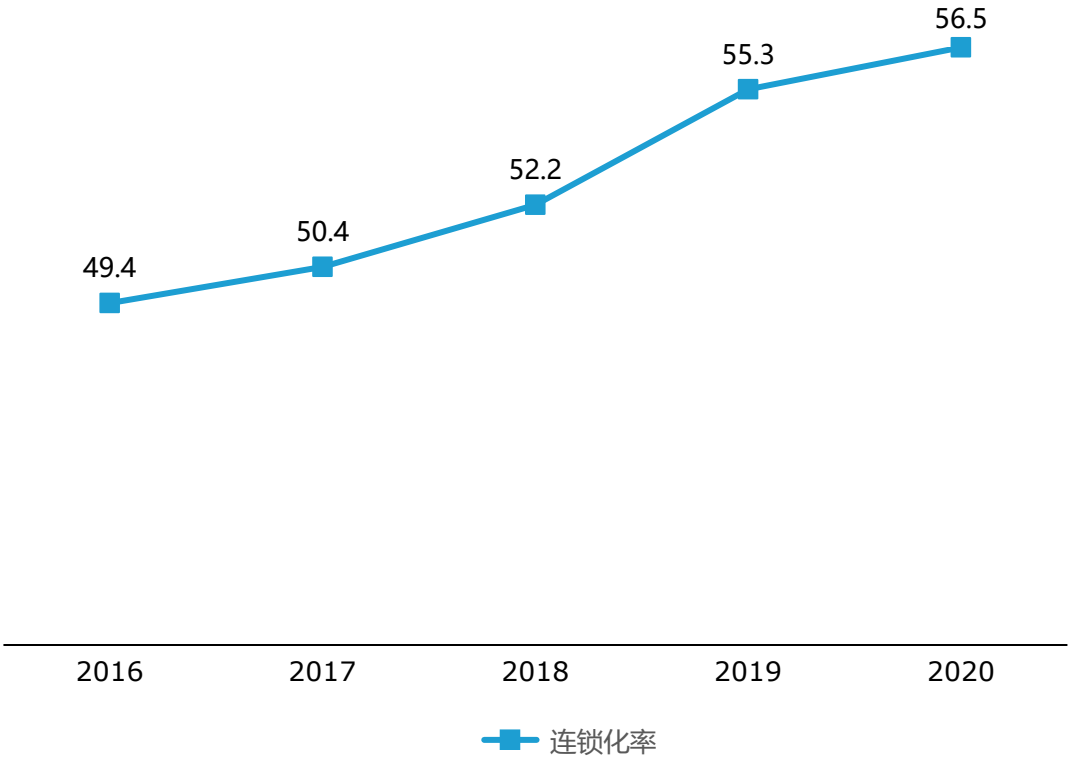
中国药店数量达到55.4万家，连锁化率已达56.5%

- ◆ 从药店数量来看，2016-2020年中国药店数量自44.7万家增加至55.4万家，年复合增速5.5%。
- ◆ 从连锁化率来看，中国药店连锁化率持续提升，2020年连锁化率达到56.5%，2016-2020年零售连锁药店（店铺数量）年复合增速9.1%，零售药店（店铺数量）年复合增速1.6%，零售连锁药房增速远高于零售药店增速，连锁化速率加快。

亿欧智库：2016-2020年药店数量（万家）



亿欧智库：2016-2020年中国药店连锁化率（%）



数据来源：国家药品监督管理局，亿欧智库整理

中小连锁及单体药店在连锁化趋势下经营面临较大挑战

◆ 2018年，中国药店连锁化率超过50%，连锁药店数量超过单体药店，且近几年连锁化速度不断加快。在这样的背景下，中小连锁、单体药店面临创新转型的发展要求，在采购、营销、承接处方外流等方面均处于劣势，但也有部分药店通过优质的药事服务、慢病管理等创新的差异化服务提升客户粘性，提高药店竞争力。

	大型连锁药店	中小连锁、单体药店
采购	集团联合采购，价格低	对上游话语权差，采购成本高
营销	集团营销方案统一培训	促销活动单一，营销弱
数智化	建设较早，信息化系统水平高	较弱
处方外流	承接能力强	承接能力弱
医保覆盖率	高，四大上市连锁药店医保覆盖率超80%	低
会员管理	私域社群建设、慢病APP等	区别度较大，大部分仅有简单的会员活动促销
执业药师	执业药师数量多，吸引力强	数量少
药事服务	医疗资源丰富，可开展服务多	总体较弱，部分药店通过药事服务主打差异化
覆盖区域	广	多限于单一区域
SKU（库存量）	多	少



二.中国药店行业发展洞察



采购：价格高、品类少是痛点



数智化：建设水平初级



营销：营销活动单一，同质化经营



未来药店：一站式健康服务&多元化经营

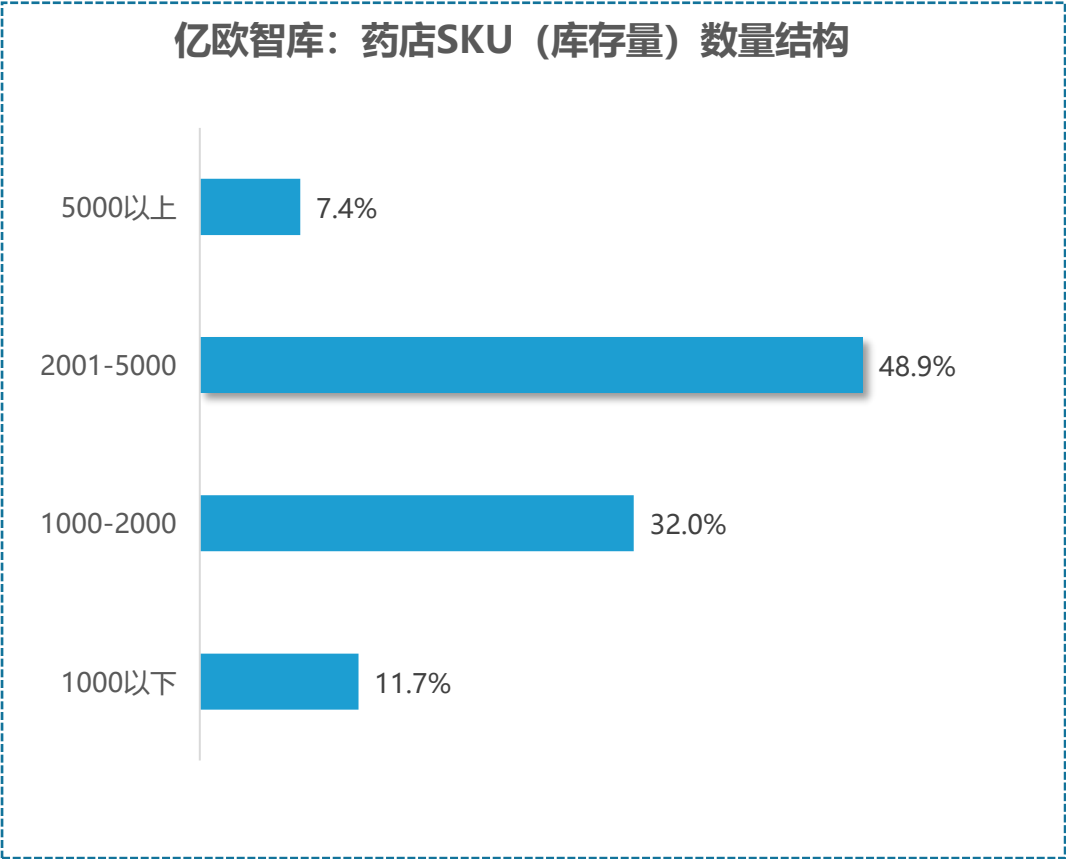
中小药店面临多重挑战，经营和服务是关注焦点

◆ 经过线上调研与线下访谈，亿欧智库发现当前药店面临多重痛点，集中体现在**采购难**（采购价格高、品类少）、**营销弱**（营销活动单一）、**管理差**（管理粗放、数智化系统弱）。面向未来，药店企业主希望能够加强多元化经营能力、加强药事服务等深度服务能力建设，提升医疗服务质量，提升患者满意度。

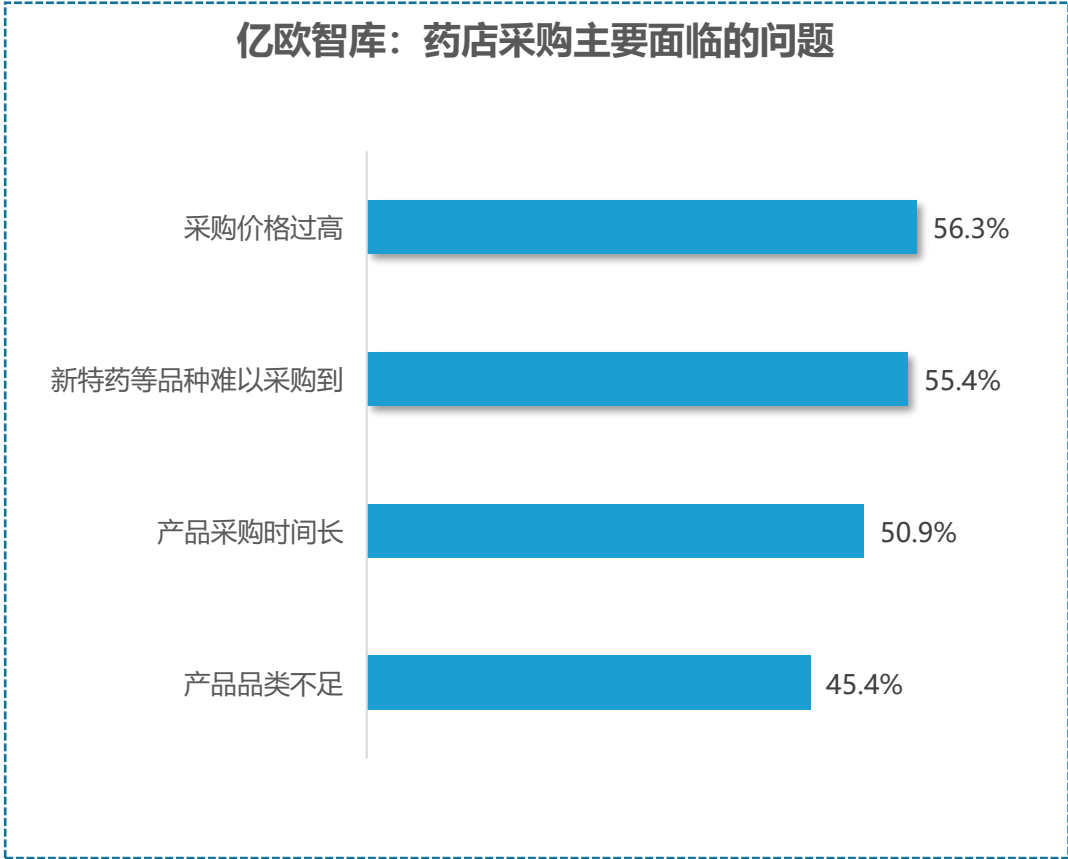


采购价格高和新特药采购难是当前药店采购面临的主要问题

- ◆ 48.9%的药店SKU（库存量）在2001-5000之间，43.7%药店SKU（库存量）不足2000。
- ◆ 目前药店普遍在采购方面存在痛点，其中56.3%的药店认为药店采购价格过高，55.4%的药店存在新特药品种采购难问题，产品品类不足和采购时间过长也是当前药店面临的痛点。



来源：亿欧智库根据2021年线上调研数据自行整理绘制



来源：亿欧智库根据2021年线上调研数据自行整理绘制

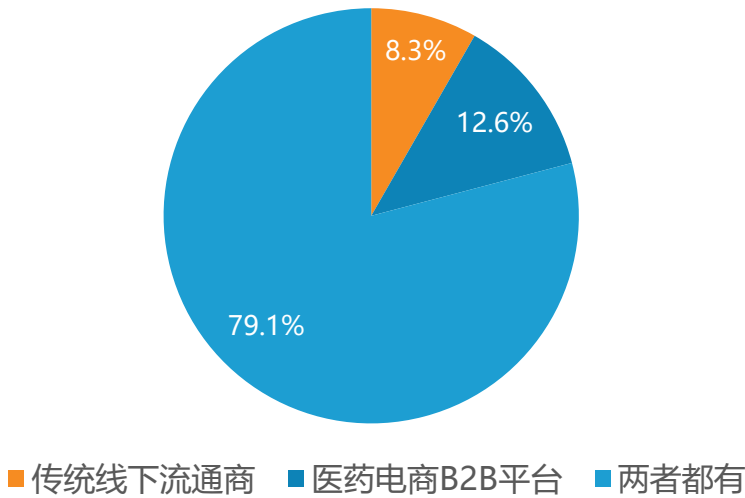
医药电商B2B平台以其“多、快、好、省”的优势得到药店青睐

◆ 从采购方式来看，79.1%的药店采用传统线下流通商+医药电商B2B的模式，8.3%的药店仅使用传统线下流通商方式，而12.6%的药店选择仅使用医药电商B2B平台，医药电商B2B平台采购模式已经成为药店普遍采用的采购方式。

◆ 多快好省是药店选择医药电商B2B平台的主要理由：

- ◆多：产品品类更多；
- ◆快：配送时间更快，优质医药电商B2B平台平均配送时间1-2天；
- ◆好：能够获得更好的厂家优惠政策；
- ◆省：采购价格更加优惠，通常可以以折扣价或参与活动等获得优惠。

亿欧智库：药店采购方式



来源：亿欧智库根据2021年线上调研数据自行整理绘制

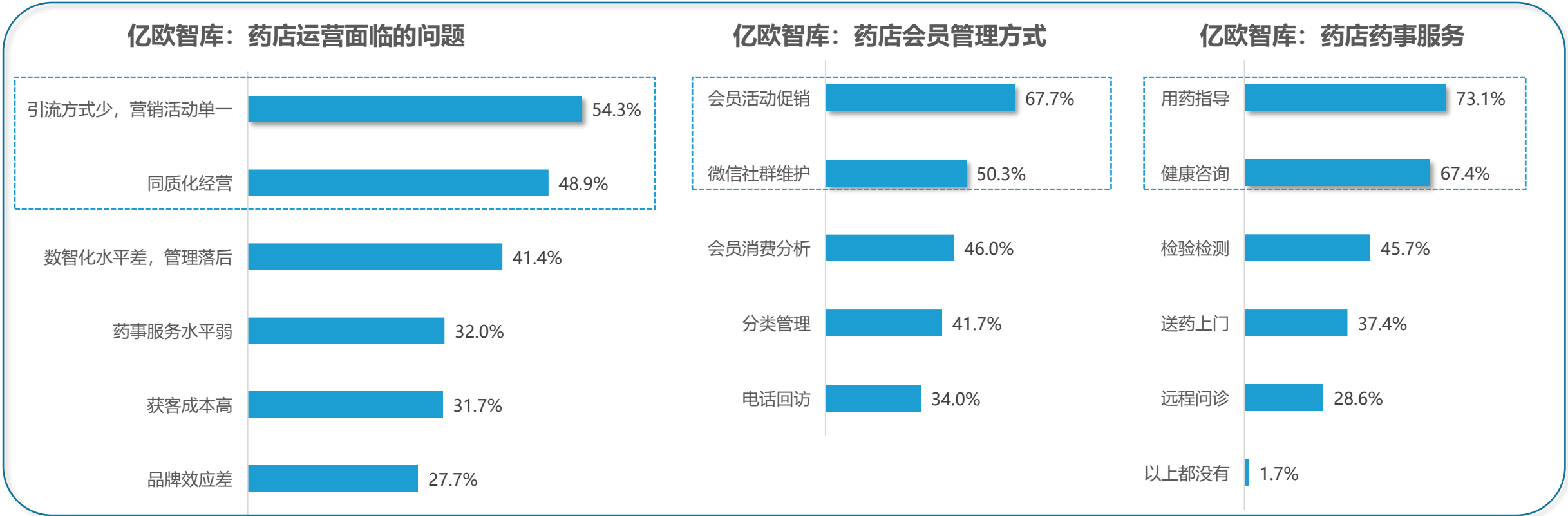
亿欧智库：药店选择医药电商B2B的理由



来源：亿欧智库根据2021年线上调研数据自行整理绘制

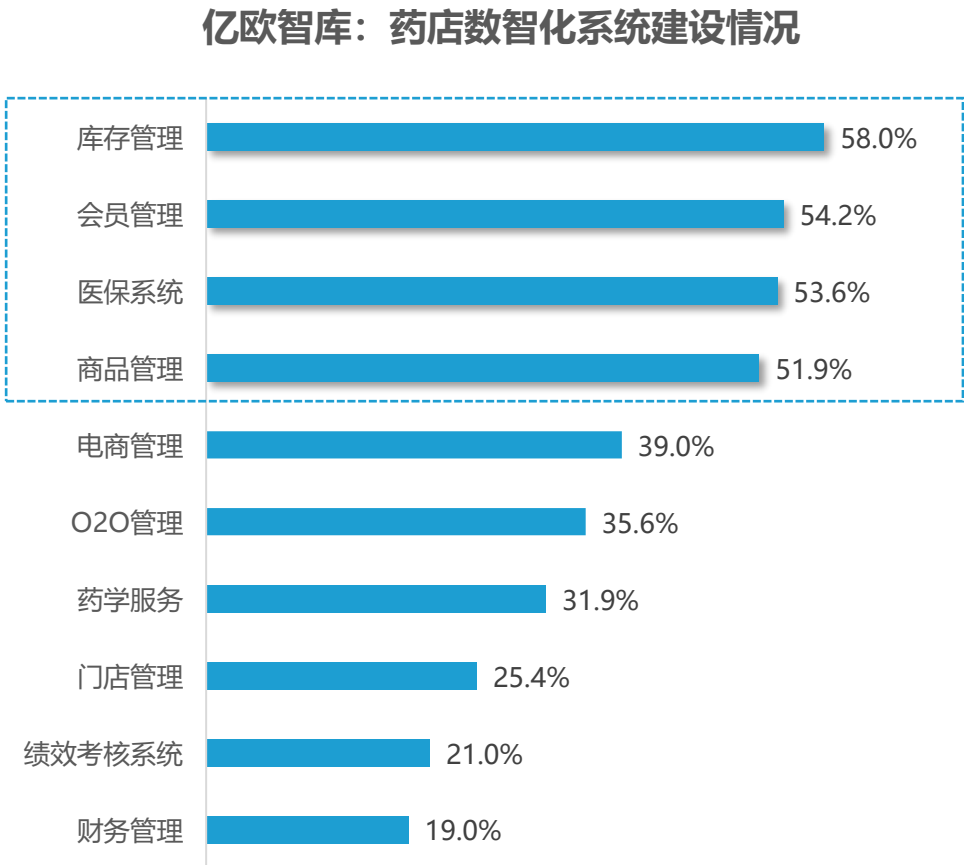
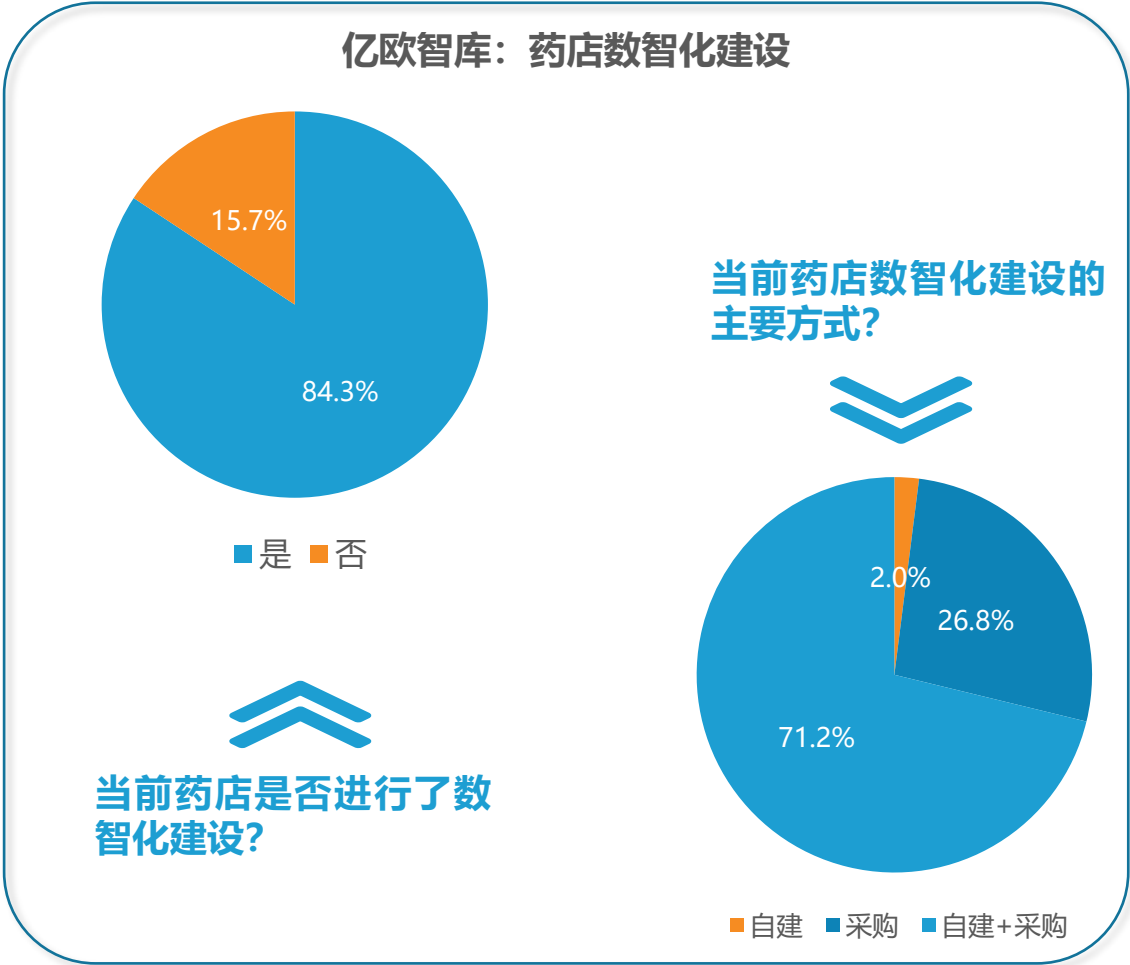
营销活动、会员管理、药事服务能力等方面存在较大提升空间

- ◆ 根据调研，54.3%的药店认为当前药店引流方式较少，营销活动单一，48.9%的药店认为当前同质化经营是很大的问题，同时数智化水平差（41.4%）也是药店较为关注的运营问题。
- ◆ 大部分药店会员管理限于活动营销（67.7%）和微信社群维护（50.3%），而能够对会员进行分类管理的药店仅有41.7%，会员管理模式粗放。
- ◆ 药事服务方面，73.1%的药店提供用药指导，67.4%的药店提供健康咨询，而远程问诊则仅有28.6%的药店进行尝试，未来药店在药事服务方面提升空间较大。



84.3%的药店积极拥抱数智化，但数智化系统能力较初级

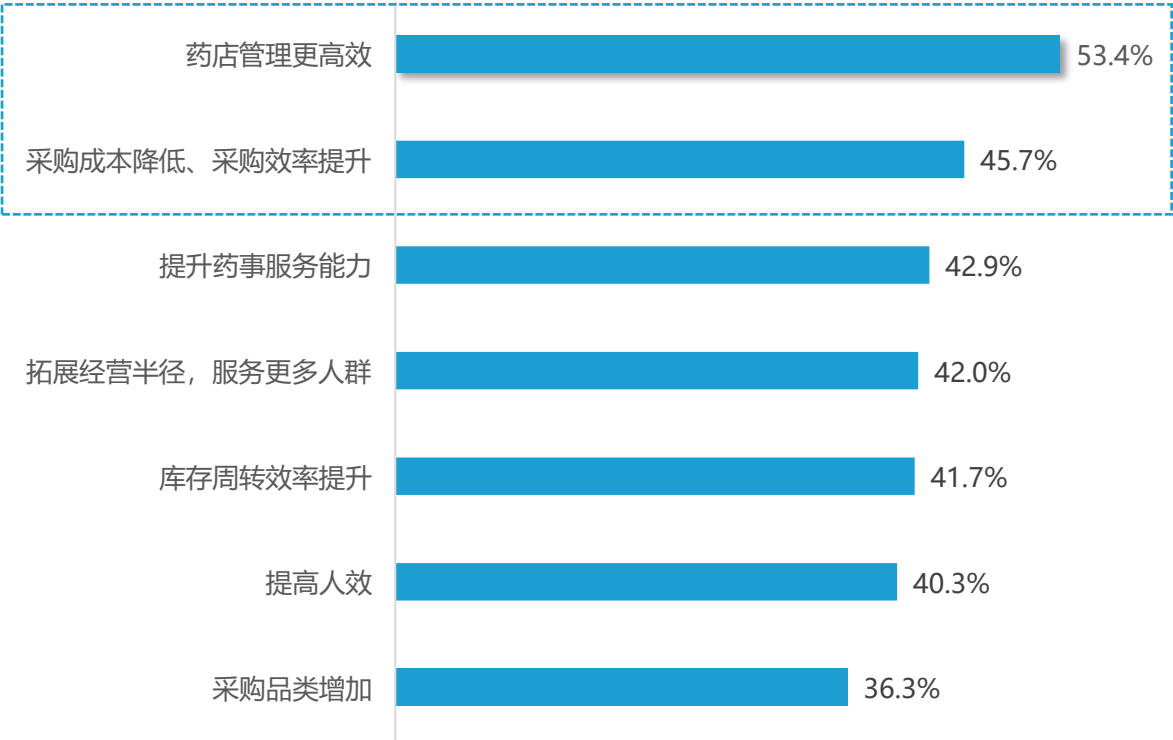
- ◆ 在数智化建设方面，84.3%的药店积极拥抱数智化，其中自建+采购是大部分药店（71.2%）进行数智化建设的方式。
- ◆ 库存管理（58.0%）、会员管理（54.2%）、医保系统（53.6%）、商品管理（51.9%）等药店经营基础信息系统是目前药店使用最多的系统，而财务管理、绩效考核系统、门店管理等较少使用。药店数智化转型升级处于初始阶段，未来数智化升级的广度与深度都有较大空间。



数智化提升管理效率，药店会员管理及药事服务能力建设需求明显

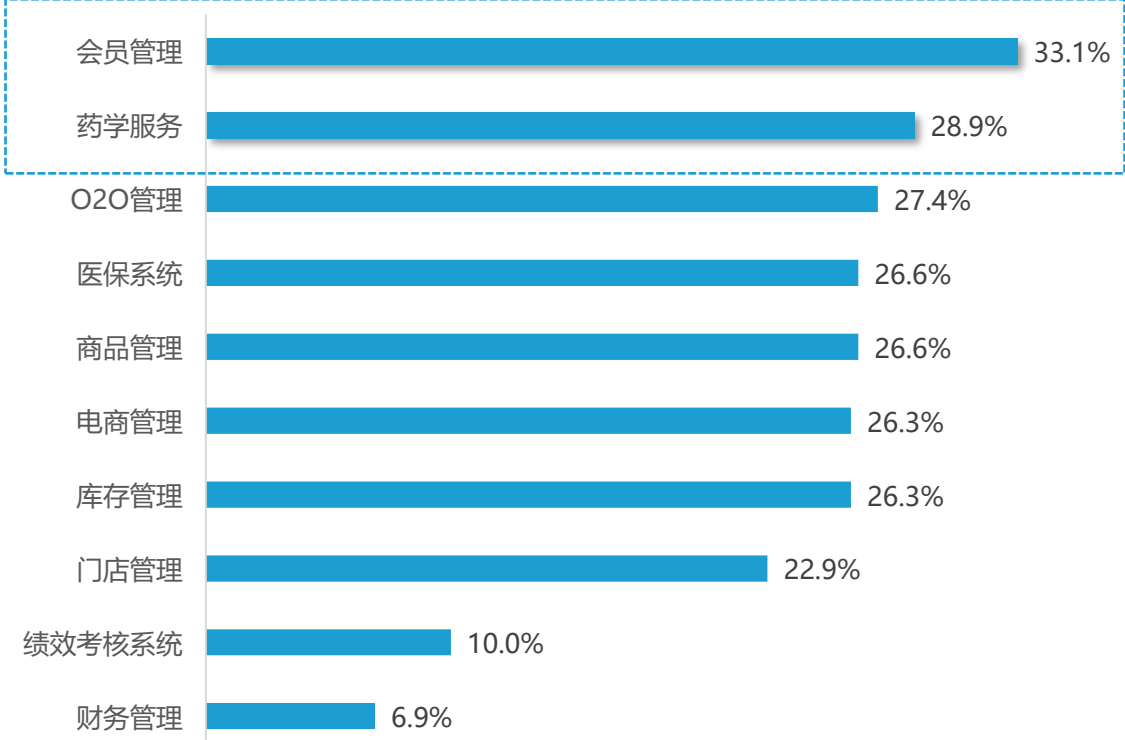
- ◆ 根据调研，53.4%的药店认为数智化提升了药店的管理效率，同时超过40%的药店认为数智化建设能够帮助药店提升效率、降低采购成本、提升药事服务能力、拓展经营半径、提升库存周转效率并有效提高人效。降本增效仍是短期药店进行数智化建设的关键关注点。
- ◆ 未来数智化投入方面，33.1%的药店将加大在会员管理方面的投入，28.9%的药店将加大在药学服务系统方面的投入，而财务管理、绩效考核系统及门店管理等系统依旧不是药店未来投入的重点。通过加强会员管理、提高药学服务投入，药店有望持续提升数智化营销能力及医疗服务质量，提升消费者满意度。

亿欧智库：药店数智化升级的意义



来源：亿欧智库根据2021年线上调研数据自行整理绘制

亿欧智库：未来药店数智化建设重点

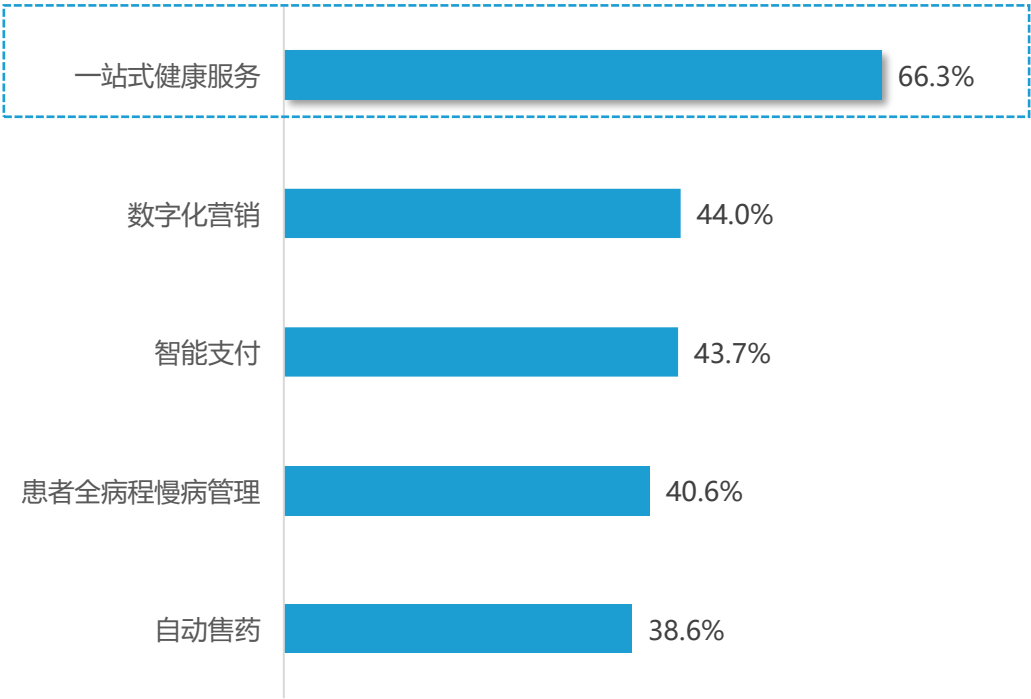


来源：亿欧智库根据2021年线上调研数据自行整理绘制

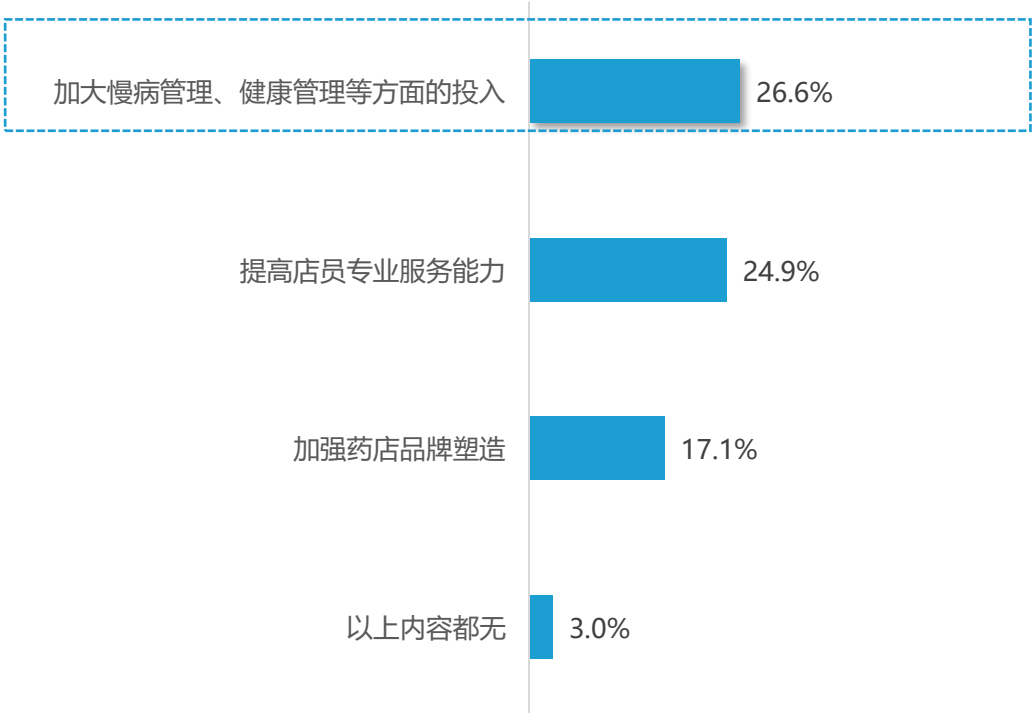
一站式健康服务与多元化经营成为药店店主要诉求

- ◆ 根据调研，66.3%的药店认为未来药店将朝着为用户提供一站式健康服务的方向发展，数智化营销（44.0%）同样是目前药店关注的重点。通过一站式健康服务，药店可以为消费者提供从健康咨询到线下购药再到用药指导、健康管理等方面的服务。
- ◆ 从药店未来投入来看，31.3%的药店将进行多元化经营，加强药店在诊疗、检测方面的服务能力，26.6%的药店将加大在健康管理等方面的投入。在同质化竞争加剧的背景下，中小连锁药房通过加强多元化经营，提升慢病管理、健康管理能力，以服务致胜，仍能在激烈的市场环境获得差异化竞争的成功。

亿欧智库：未来药店场景

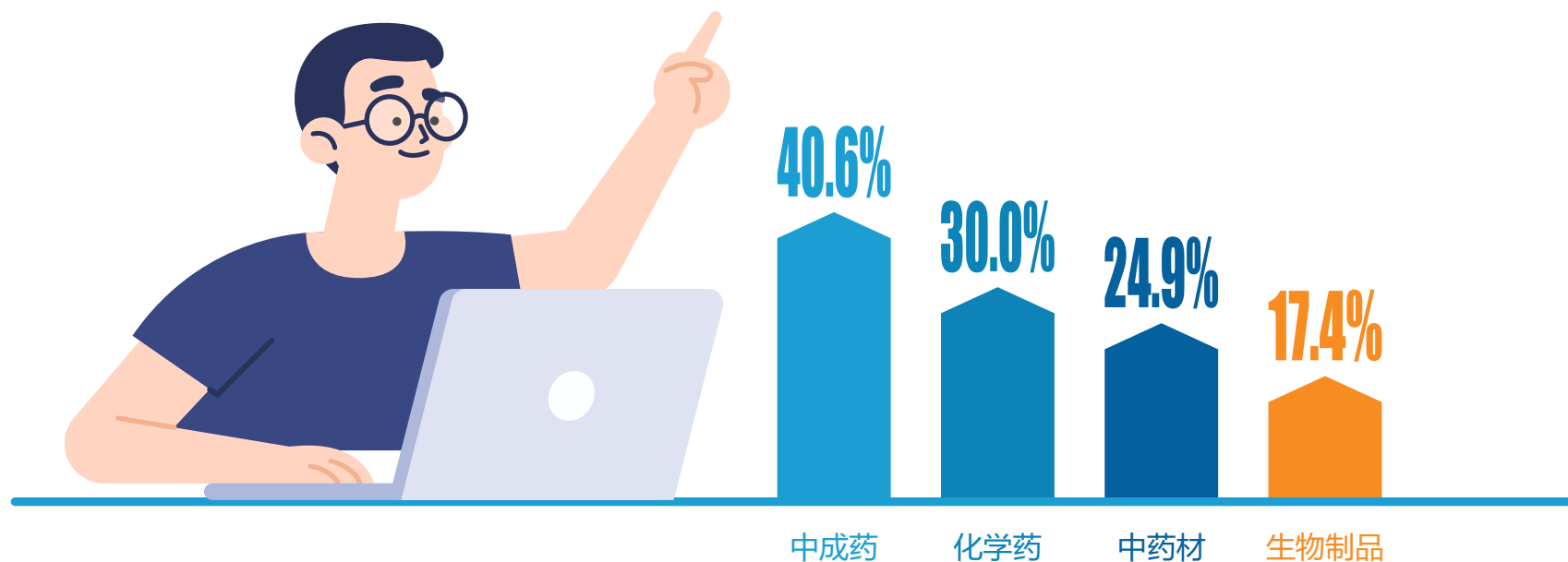


亿欧智库：未来药店投入重点



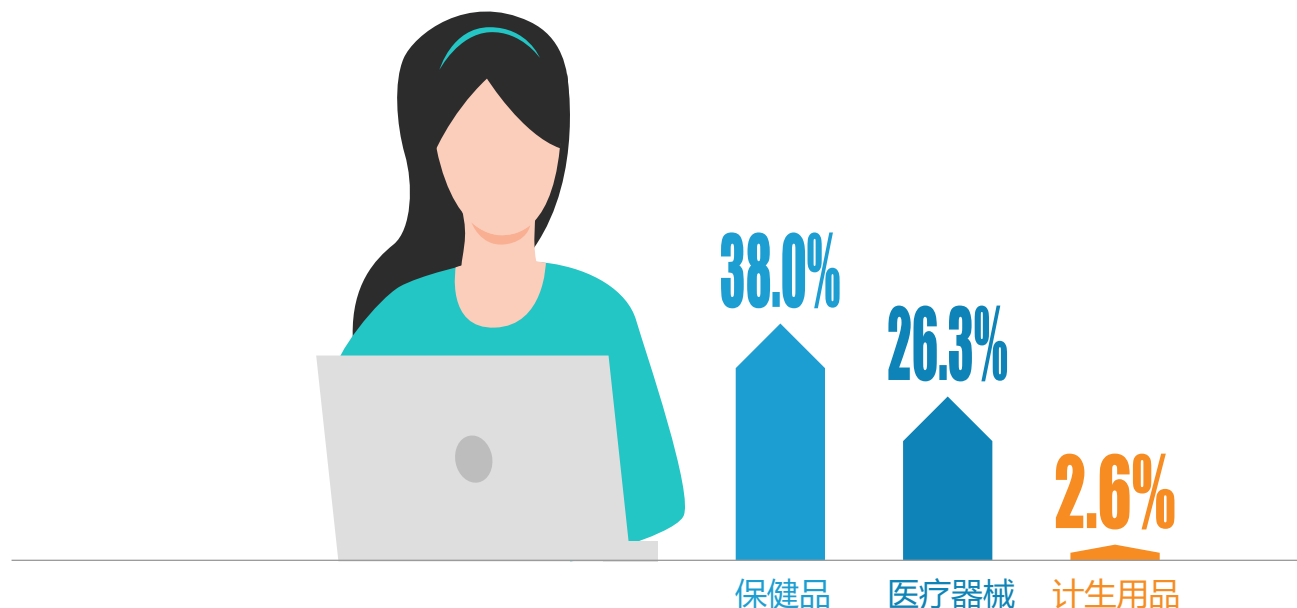
- ◆ 40.6%的药店认为未来中成药在药店的销售占比将会提升，其次为化学药（30%）。在疫情影响下，中医药获得更多用户的关注。亿欧智库认为随着中医药行业的政策推进及中成药企业的发展，中成药将发挥更大的价值，药店必须关注中成药的市场机遇。

亿欧智库：未来药店药品业务销售占比提升的品类



- ◆ 30.8%的药店认为未来保健品在药店中的销售占比将得到提升，其次为医疗器械（26.3%）。亿欧智库认为，在居民健康意识不断提升、保健人群不断年轻化、药店多元化经营的趋势下，保健品将逐渐成为药店非药业务的新的增长极，而具备居家检测、保健功能的医疗器械也将得到快速发展。

亿欧智库：未来药店非药业务销售占比提升的品类



数智化升级是“药店2.0”时代经营破局的关键

- ◆ 数智化升级，即利用互联网、物联网、人工智能等技术，在企业数智化基础上，推动企业数智化经营和管理，全面提升企业管理和业务水平。
- ◆ 亿欧智库认为，在同质化竞争加剧、需求多元化、采销管面临多重挑战的背景下，数智化升级是“药店2.0”时代构建药店产业生态、实现经营破局的关键。药店数智化升级，借助先进的数智化系统，通过创新的医药电商B2B模式、数智化营销等工具，将全面提升在采购、营销、管理、服务等方面的能力，提升药店运营效率和盈利水平，推动药店数智化经营和管理。





三.中国药店数智化升级案例详解



采购数智化升级



管理数智化升级



营销数智化升级



服务数智化升级



药店采购数智化升级，借助医药电商B2B平台一站式采购,实现供应链致胜



药店管理数智化升级，打通药店管理系统，提升药店数智化管理能力



药店营销数智化升级，借助全渠道数智化营销体系，全面提升客户运营能力及获客能力



药店服务数智化升级，对接优质医疗资源，提升医疗服务质量和能力



◆ 与传统线下经销商相比，医药电商B2B平台缩减了中间的流通环节，链接海量的医药工业端资源，以**多（产品品类丰富）、快（配送时间快）、好（优质采购资源）、省（价格优惠）**的特色为药店提供一站式采购服务，药店依靠平台，实现采购数智化升级，通过一站式采购实现供应链致胜。

亿欧智库：案例分析——山东某药店借助**药京采**实现一站式采购

山东省德州市某药店通过**京东健康**旗下的一站式医药零售终端交易及综合服务平台——**药京采**实现数智化升级。

通过**药京采**，该药店获得了更多的采购选择，无须线下对接多位供应商，节省了采购时间，同时流通环节减少，价格更优惠。

在经营过程中，该药店发现周边居民对保健品等需求提升，也利用**药京采**调整采购计划，及时响应了当地居民的需求。

不同采购模式下药店的采购差异

	传统采购模式-线下经销商	药京采-医药电商B2B平台
采购品类	品类少，需向多家经销商采购	品类丰富，一站式采购
采购价格	价格高，且无法横向比较	价格优惠，且提供比价服务
配送时间	2-3日	1-2天
附加服务	无	药事服务、品类拓展、拉新获客等

◆ 通过打通药店采购、库存、会员管理、经营分析等系统，将药店沉淀的数据进行数智化管理，实现药店业务流、资金流、信息流、货物流的一体化管理，提升药店的管理和经营能力。

亿欧智库：案例分析——山西某药店借助药京通实现管理数智化升级，提升管理与运营能力

山西省运城市某药店，通过京东健康为医药零售终端打造的线上线下数智化管理平台——药京通全面提升了药店数智化管理与经营能力。

一键采购、一键入库，该药店采购效率全面提升；打通药店各数智化模块，核销简洁化提升了药店活动效果与客户满意度；借助整合经营分析模块，药店得以精准掌握门店经营数据，全面提升管理与经营能力。

药京通——药店数智化管理平台



◆ 药店借助全渠道数智化营销体系，通过会员管理、送药上门、客户社群运营、门店小程序、店员零售助手、分销商城等，全方位提升客户运营及获客能力，全面提升药店客流并最终推动销售增长。

亿欧智库：案例分析——河北某药店借助药倍增实现数智化升级，提升获客及运营能力

河北省石家庄市某药店借助京东健康专为实体药店打造的全渠道营销解决方案——药倍增进行营销数智化升级。

建立了专属门店小程序和活跃社群，搭建了完善的私域社群运营体系，同时通过社群转化、朋友圈转换、会员拉新等不断实现拓客和用户留存，并通过各类线上玩法，升级客户粘性。

借助全渠道数智化营销体系，该药店平均引导到店订单每天30单，门店月销售额增长15%。

药倍增——药店数智化营销系统

获客

- 提供健康咨询服务
- 朋友圈推广
- 会员拉新
- 专属门店小程序

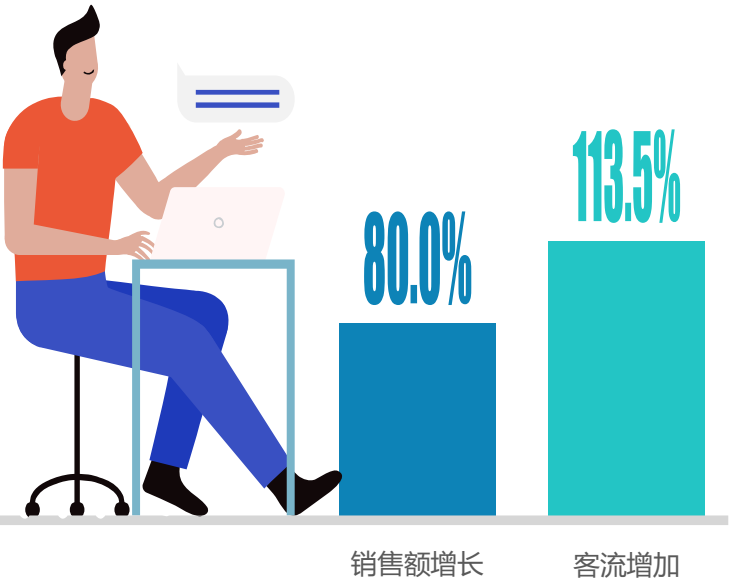
转化

- 利用线上玩法增加客户粘性
- 建立活跃社群，进行社群转换

留存

- 完善私域社群运营体系
- 会员管理
- 送药上门

2020年双11期间，该药店利用药倍增的数智化营销体系取得客流、销售额双高增长

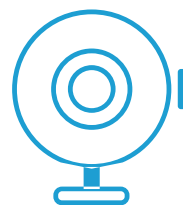


- ◆ 随着技术的进步及政策的推进，普惠医疗、提升基层医疗服务质量成为当前医疗产业发展的重点之一。药店作为基层医疗服务的重要载体之一，通过提升医疗服务质量与能力，为行业发展带来契机。

亿欧智库：药店借助**药诊店**实现服务数智化升级，提升药店医疗服务能力

京东健康专为终端药店打造的服务升级方案——**药诊店**，帮助实现服务数智化升级。

药店通过升级服务能力，可以对接国内优质医疗资源，为患者提供在线咨询等服务，帮助提升药店服务能力，拓宽服务边界。



远程医疗

- ◆ 为患者提供优质的医疗资源
- ◆ 随时连接，及时性高
- ◆ 专业健康咨询



京东健康为“药店2.0”提供系统级解决方案，升级药店数智化服务能力



- ◆ “药店2.0”时代，数智化升级已经成为药店发展的必然要求。中小连锁药店、单体药店纷纷选择拥抱数智化升级，提升采购、管理、运营、服务能力。但受限于技术、资金和规模等因素，中小药店自身往往较难独立完成数智化升级过程。
- ◆ 以京东健康为代表的医药健康服务企业，在药店数智化升级过程中发挥了关键作用，为“药店2.0”时代的数智化升级提供系统级解决方案。京东健康通过药京采、药倍增、药京通、药诊店等数智化平台和工具，整合互联网线上、线下医疗资源，助力药店数智化升级。

亿欧智库：“药店2.0”时代数智化升级平台和工具





四.中国药店行业创新发展展望



生态融合：连锁药店间并购加速



经营转型：数智化药店建设引领药店升级



模式创新：中小药店联盟化



服务多元：个性化、差异化服务兴起

“药店2.0”生态未来发展方向

◆ 未来中国药店将从四个方面发展，以创新驱动药店，加速药店转型升级，促进药店数智化经营和管理。

生态融合

大型连锁药店兼并收购
大幅提升行业集中度，
并不断推进连锁药店品
牌化发展



模式创新

中小连锁及单体药房将
以联盟化的方式，升级
服务能力，同大型连锁
药店协同发展



经营转型

数智化药店将逐渐从理
念趋于普及，推动中国
药店转型升级



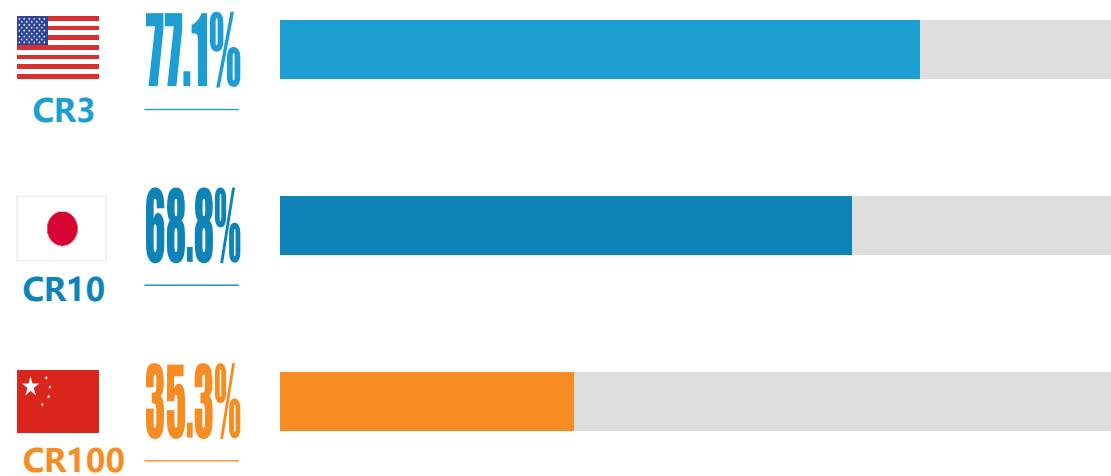
服务多元

医疗服务的质量将成为
中小药店核心竞争力的
关键，医疗服务的创新
将使药店朝着便民健康
中心的方向发展



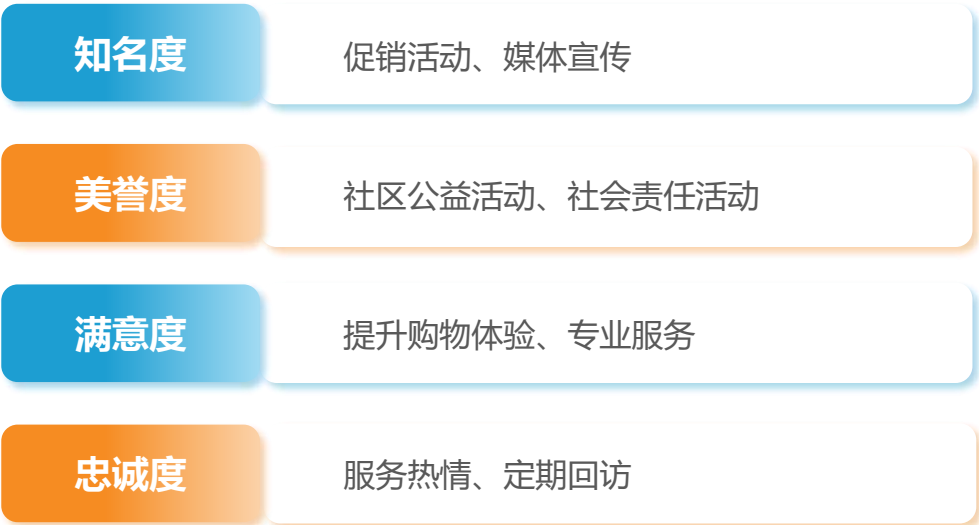
- ◆ 从海外市场药店生态格局来看，美国、日本药店市场集中度较高，中国前100大药店市占率仅为35.3%，未来一段时间中国连锁药店将通过并购的形式不断提升行业集中度。连锁化率和集中度的提升，也将推动头部药店逐渐加强品牌建设，品牌将成为未来中国药店吸引消费者的重要因素，药店品牌将成为药店企业发展的护城河。
- ◆ 随着中国药店连锁化率不断提升，中国药店将以并购为器，品牌为魂，推动中国药店连锁化、集中化、品牌化，线下药店头部效应越来越明显，中小药店、夫妻店等也将面临更严峻的挑战与竞争。

亿欧智库：中国连锁药店行业集中度提升空间较大



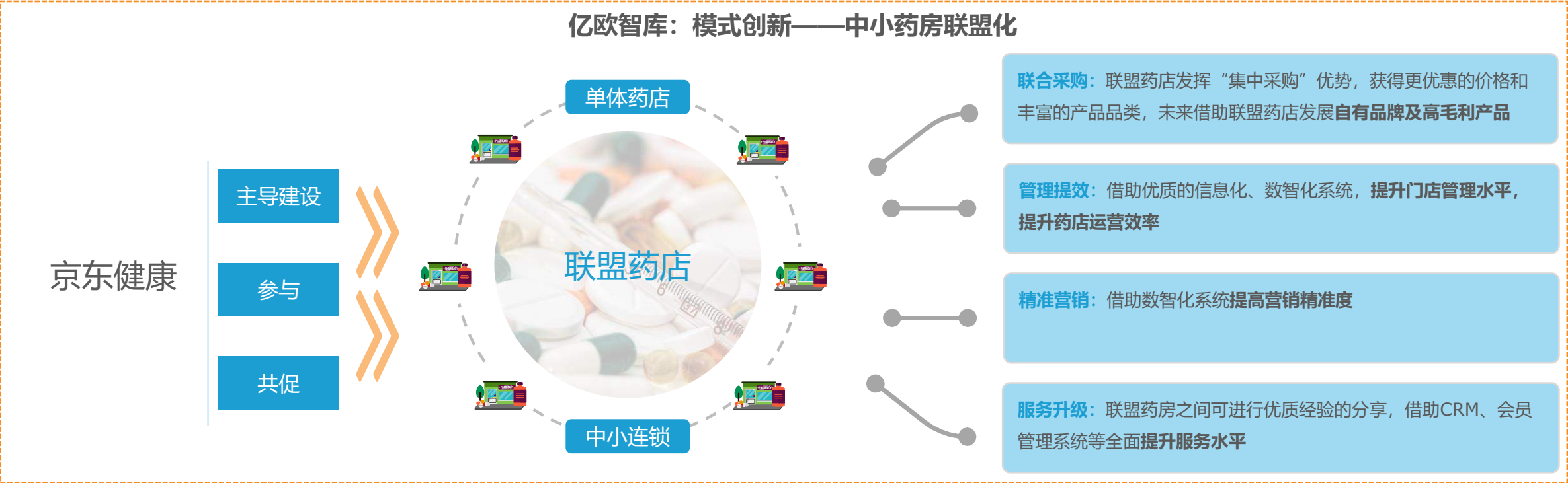
注：CRn指数即市场集中率，即市场中前N家最大的药店占市场份额的总和
日本、美国为2019年数据，中国为2020年数据
数据来源：日本连锁药店协会、IBIS World、商务部

亿欧智库：中国连锁药店品牌建设



模式创新：中小药店联盟化，携手共同发展

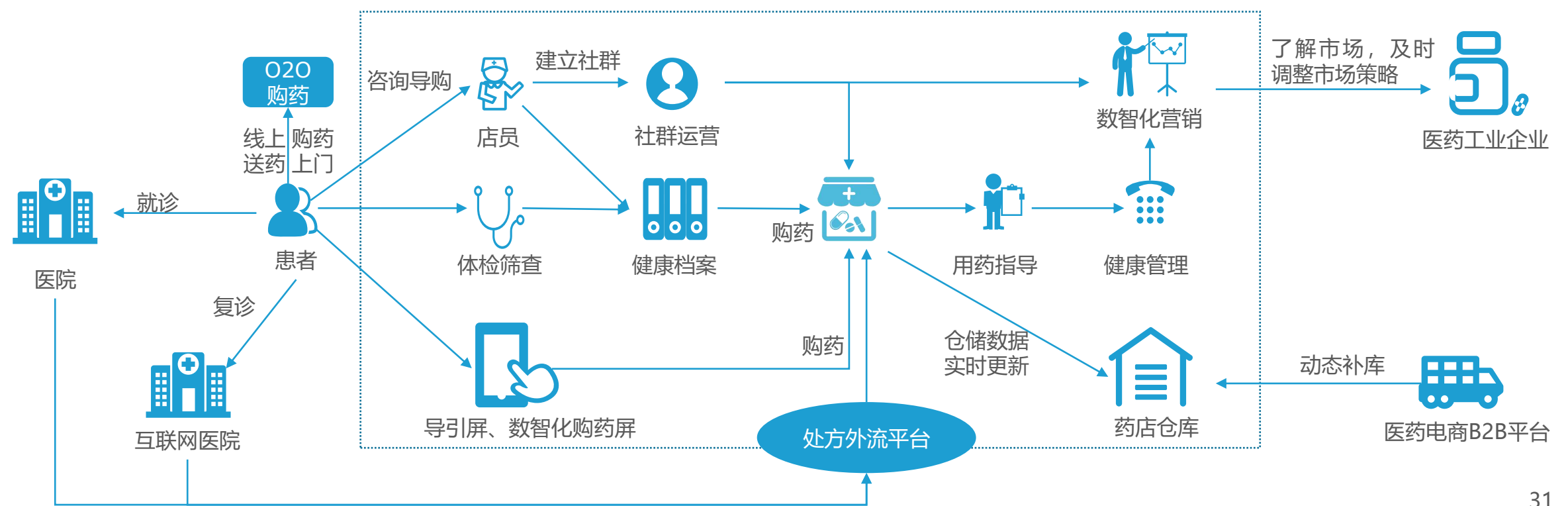
- ◆ 大型连锁药店在采购、营销、管理等方面均有较强的优势，而在药品带量采购、处方外流等背景下，中小药店将面临更激烈的竞争。
- ◆ 中小药店组成联盟，将一定程度上聚拢资源，在采购方面“集中采购”降低成本，提升药店数智化营销能力，药店之间也可共享优秀经验，提升中小药店的竞争力与运营质量。由于单体药店、中小连锁药店在医疗资源、资金等方面的限制，医药服务企业将在过程中发挥重要作用。
- ◆ 京东健康的线下零售药房合作项目“京东健康-联盟大药房”依托京东集团数智化社会供应链能力，为药房提供了丰富的药品品类和优惠的价格机制，同时也将京东健康旗下互联网医疗能力和资源整合供给，通过互联网远程医疗、智能硬件设备以及相关技能培训，全方位提升线下零售药房的服务水平，带动药店全面发展。



经营转型：数智化加码，药店经营发展“再进一步”

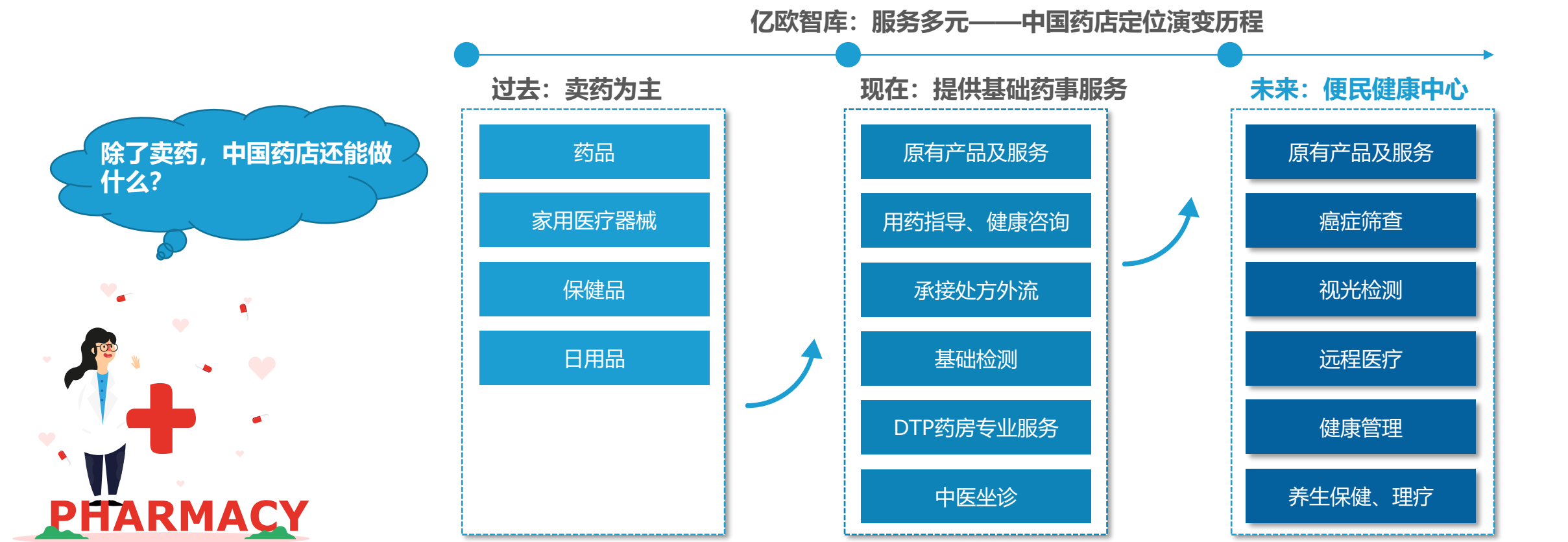
- ◆ 数智化药店，即利用互联网、物联网、人工智能等创新技术，利用各类资源，构建药店数智化供应链体系，提升药店数智化营销与药事服务能力，推动药店数智化运营和管理，同时有效的连接医药工业与医药零售端，促进医药工业端深刻理解终端患者。
- ◆ 当前，数智化药店建设仍处于探索及标杆建设阶段，未来随着行业服务水平提升，医药工业端加强在医药零售端的布局，数智化药店的建设将引领未来药店转型升级，推动中国药店数智化发展“再进一步”。

亿欧智库：经营转型——数智化药店示意图



服务多元：“药店+X”，医疗服务个性化

- ◆ 随着处方外流、医疗资源下沉、医养结合等医疗环境的演变，同质化经营和单纯的药店扩张已经无法构成药店经营的核心竞争力，必须重新思考未来药店的定位。
- ◆ 除药品和家用医疗器械等产品销售，以及用药指导之外，目前已经有部分药店开始提供健康咨询、检验检测及中医坐诊等服务，而未来药店将充分发挥其便利性、专业性、高信任度等优势，为消费者提供癌症筛查、视光检测、远程医疗、理疗等医疗服务。药店作为基层医疗资源的承载主体之一，未来将发展为便民健康中心，提供更加多元化的医疗服务。



时至今日，中国已经有超过55万家药店，为全国用户提供着基础的售药、健康咨询等服务。而政策、科技、资本的交织推进着中国药店行业快速发展，并推动中国药店进入“药店2.0”时代，越来越多的药店开始整合线上、线下医疗资源，不断提升数智化水平，提供越来越丰富的医疗服务。

通过调研我们发现，大部分中小药店及单体药店在激烈的市场竞争环境下，仍面临采购、营销、管理、服务等方面的痛点，**未来数智化水平提升空间巨大。**

展望未来，亿欧智库发现，中国药店呈现出四大创新发展趋势：

- ◆ **生态融合：**连锁药店间相互兼并推动中国药店集中度提升，超大规模药店将出现
- ◆ **模式创新：**中小型药店联盟化，协同发展
- ◆ **经营转型：**数智化药店建设将从标杆走向普及，推动中国药店转型升级
- ◆ **服务多元：**药店将逐渐成为便民健康中心，承担更多医疗服务的职能。

面向未来，在“药店2.0”时代大潮下，药店行业需积极拥抱数智化，打造线上线下协同发展的模式，方可在竞争中占据先机，为发展提供充足动力。



◆ 团队介绍:

亿欧智库 (EqualOcean Intelligence) 是亿欧EqualOcean旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察, 具有独创的方法论和模型, 服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕科技、消费、大健康、汽车、产业互联网、金融、传媒、房产新居住等领域, 旗下近100名分析师均毕业于名校, 绝大多数具有丰富的从业经验; 亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构, 分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本, 借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势, 亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时, 亿欧EqualOcean内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库, 使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑, 更具洞察性和落地性。

◆ 报告作者:



李伟

亿欧智库分析师

Email: liwei1@iyiou.com

◆ 报告审核:



高学贞

亿欧智库研究总监

Email: gaouxuezheng@iyiou.com



高昂

董事总经理

Email: gaoang@iyiou.com

◆ 版权声明：

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。

本报告版权归属于亿欧智库，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

◆ 关于亿欧：

亿欧EqualOcean是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约有分公司。亿欧EqualOcean立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧EqualOcean旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网（iyiou.com）、亿欧国际站（EqualOcean.com），研究和咨询服务亿欧智库（EqualOcean Intelligence），产业和投融资数据产品亿欧数据（EqualOcean Data）；行业垂直子公司亿欧大健康（EqualOcean Healthcare）和亿欧汽车（EqualOcean Auto）等。

◆ 基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧EqualOcean为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

◆ 创业公司

亿欧EqualOcean旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

◆ 大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧EqualOcean除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧EqualOcean有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

◆ 政府机构

针对政府类客户，亿欧EqualOcean提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外的动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

◆ 机构投资者

亿欧EqualOcean除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

◆ 欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-57293241，邮箱 hezuo@iyiou.com

查看更多研究报告请访问亿欧网
www.iyiou.com

- 更有超多垂直领域研究报告免费下载 -



扫码添加小助手
加入行业交流群

