

唯医简介

2017-08



目录

- 关于唯医
- 骨科产业 – 现状及潜力
- 业务步伐
- 工作重点及进展

唯医

— 大数据驱动，打造骨科全产业链的生态服务平台

医疗人员临床培训教育平台

唯医网



医栈

医疗厂商的技术
推广与精准
营销平台



唯医互联网骨科医院

患者的一条龙就医
服务和医生智能工
作站管理平台



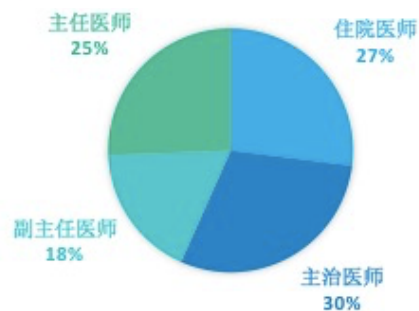
优势

唯医优势

唯医-用户医院地区分布



医师职称分布



12万

注册骨科医生

34省

辐射省份

14个

覆盖专科

480
厂商

3700
产品

唯医优势

唯医优势

作为中国医师协会骨科医师分会的官方继续教育平台，唯医通过规范化、多样化的临床诊疗教育为**骨科医师服务**，并伴随骨科医师整个职业发展的生命周期；

通过医疗教育的大数据，清晰了解骨科医生的临床方向、专业能力、同行评价、学术影响力等**临床执业的数据**，为精准的患者匹配治疗，以及针对性的合作提供强有力的数据支持。

骨科市场现状

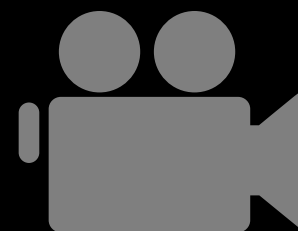
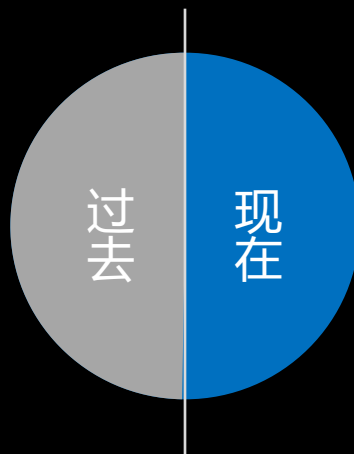
现有骨科市场：2000亿元



To B市场（市场、营销、教育）



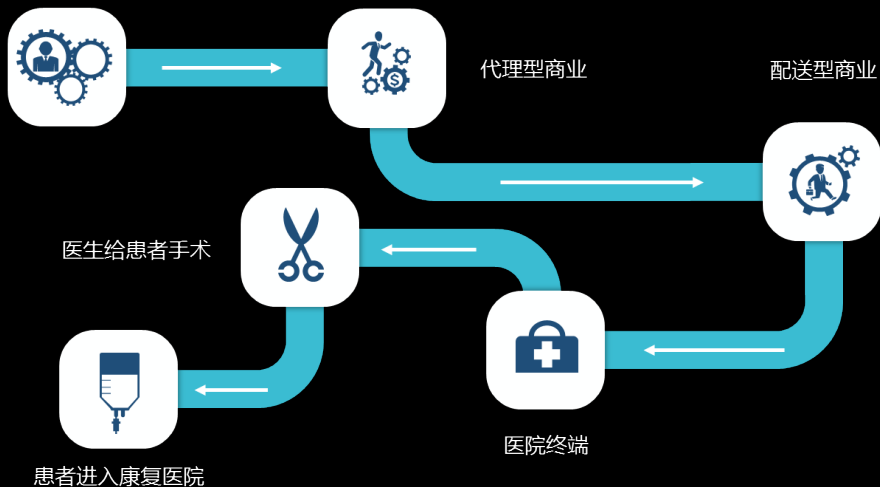
- 线下
- 人海战术
- 无系统性的数据沉淀
- 行为盲目



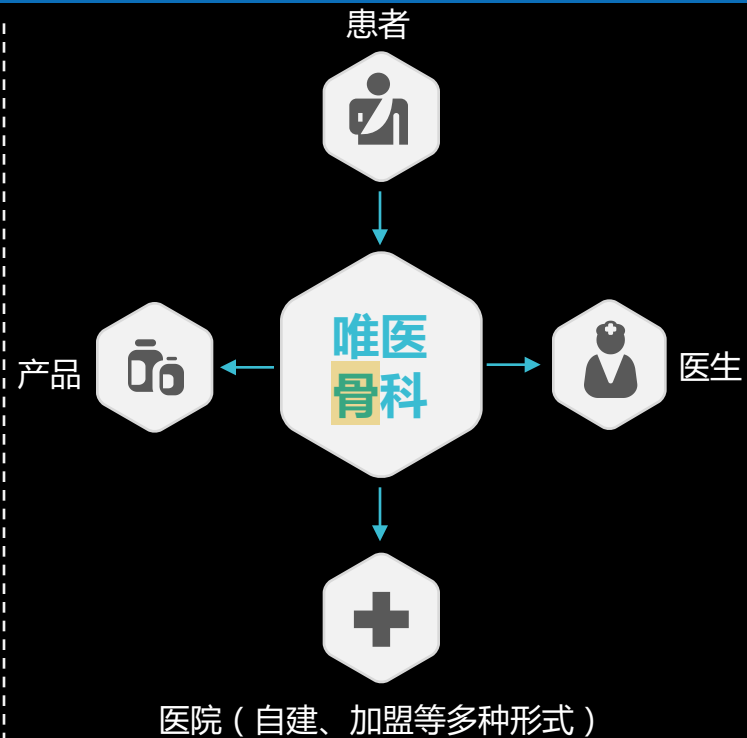
- 线上化
- 医生行为数字化
 - 专业方向
 - 临床能力
 - 同行评价
 - 学术影响力
- 效果可衡量、可追踪
- 精准

To C市场（诊疗市场）

器械研发生产型企业



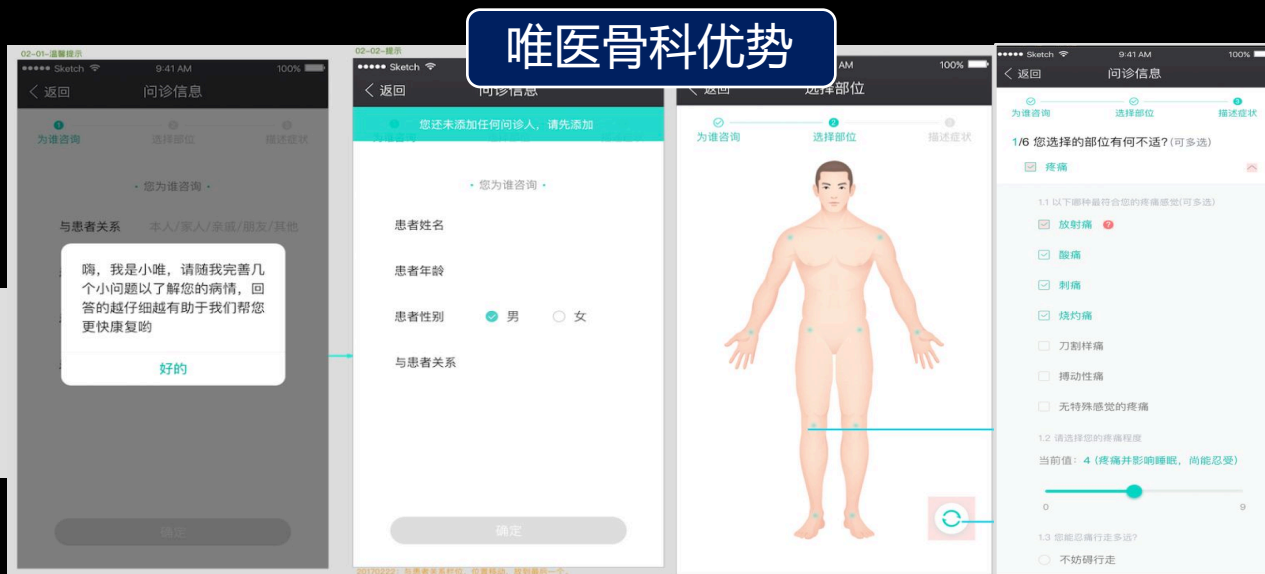
原来的行业流转既慢且贵，中间有层层利益环节不透明



新型的产业模式：

- 智能分诊（精准匹配）+ 落地医院（提高效率）
- 专科医院管理模式
- 阳光直采，医生价值体现

唯医互联网骨科医院优势



骨科医生与患者一站式医疗服务平台

独创的结构化的问诊及治疗数据、精准匹配患者至适合的医生及合作医院、骨科医生的智能工作站系统沉淀临床数据。

落地医院合作模式

医院合作模式

1

临床医疗合作

“临床手术中心”
模式：唯医骨科通过线上分诊平台将患者与医生资源引入合作医院，优化资源配置，提高合作医院的资产利用率

“骨科医联体” 模式：与合作医院成立独立的医疗实体机构，引入标准化的骨科专科医院管理模式，打造区域的骨科标杆医院；并以此为轴心，辐射周边的基层医院

2

科研合作

临床数据共享，提供研发交流教育平台

成立临床试验的多中心研究平台，集众院之力

引入产业及社会资源，临床研发成果商业化



3

教学培训合作

打造区域性培训中心：通过唯医体系的骨科专家的定期指导，提高合作医院的医疗团队的技术能力及管理水平；同时吸引周边基层医院医生，提升医院的学术影响力

线下与线上结合：通过唯医的线上运营体系，合作医院的影响力得到乘数级提升

骨科市场的环境分析

政策环境转变

- 1) 分级诊疗、“国退民进”，支持民营资本进入医疗领域；
- 2) 医生多点执业和自由执业政策出台，进一步激活医生的自由流动；
- 3) “两票制”推动药品和器械流通改革，释放虚高价格。
- 4) 净化医疗环境，清除医疗腐败。

经济环境转变

- 1) 城市人口的增加，生活习惯的改善，对生活品质要求的提升；
- 2) 全国医保联网和异地就医支付体系的打通；

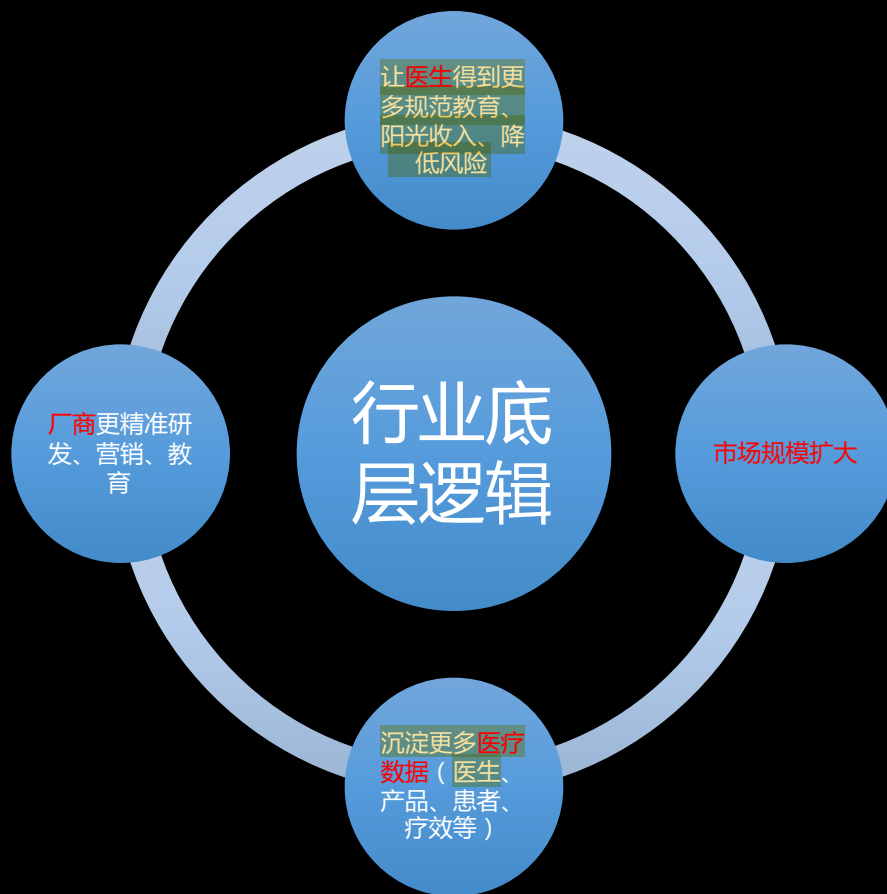
社会环境转变

- 1) 生活品质的提升，人均期望寿命的增长；
- 2) 运动观念的提升，运动人口的增长，带动骨科疾病的流行病学变迁；

技术环境转变

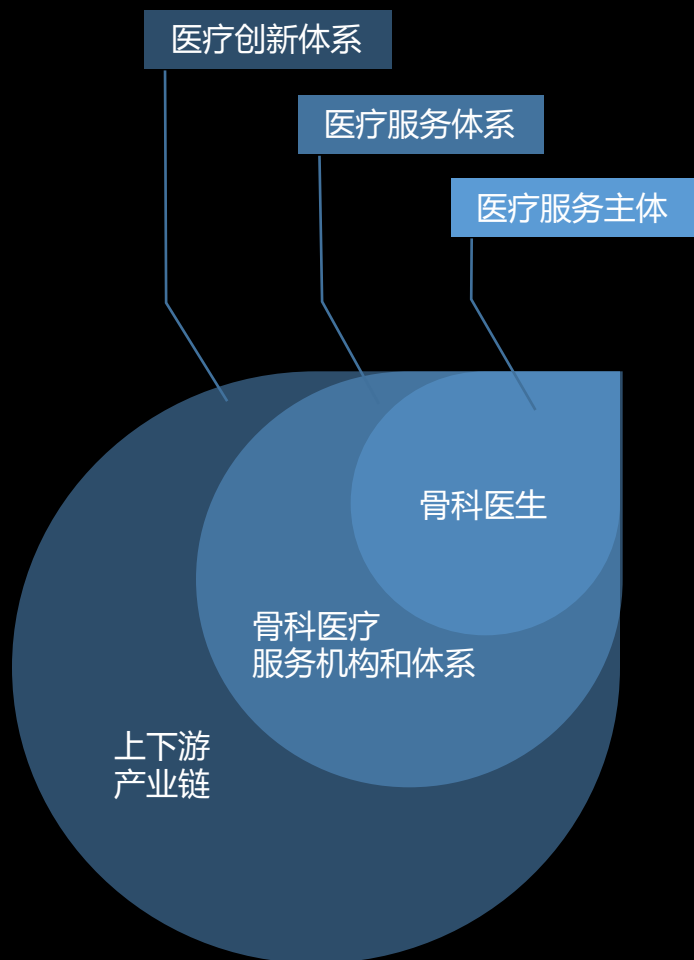
- 医疗技术和产业技术
- 1) 腔镜等微创技术的创新和普及；
 - 2) 日间治疗方案的普及推广；
 - 3) 外资厂商新产品的加速引入。

行业底层逻辑变化，医生为支点

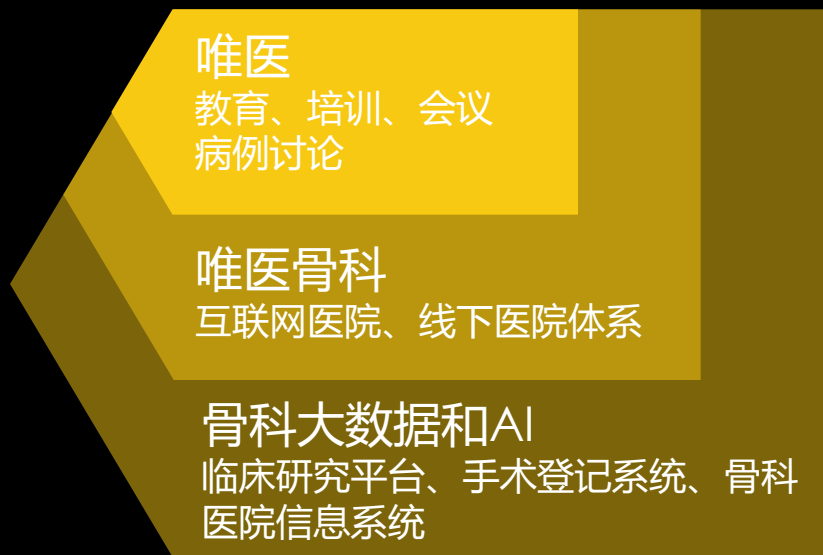


市场潜力：6000亿

以医生为核心，持续为供给侧提供服务



软件能力：培训体系、科研体系、学科带头人引进体系等
硬件能力：基础设施、设备设施等
获客能力：医生的品牌和口碑、政策倾斜、医联体系等
数据沉淀应用能力：工具及平台



市场价值



床位周转率：3天
单床年产值：\$520万

市场价值

AO FOUNDATION

教育

产品开发

研究

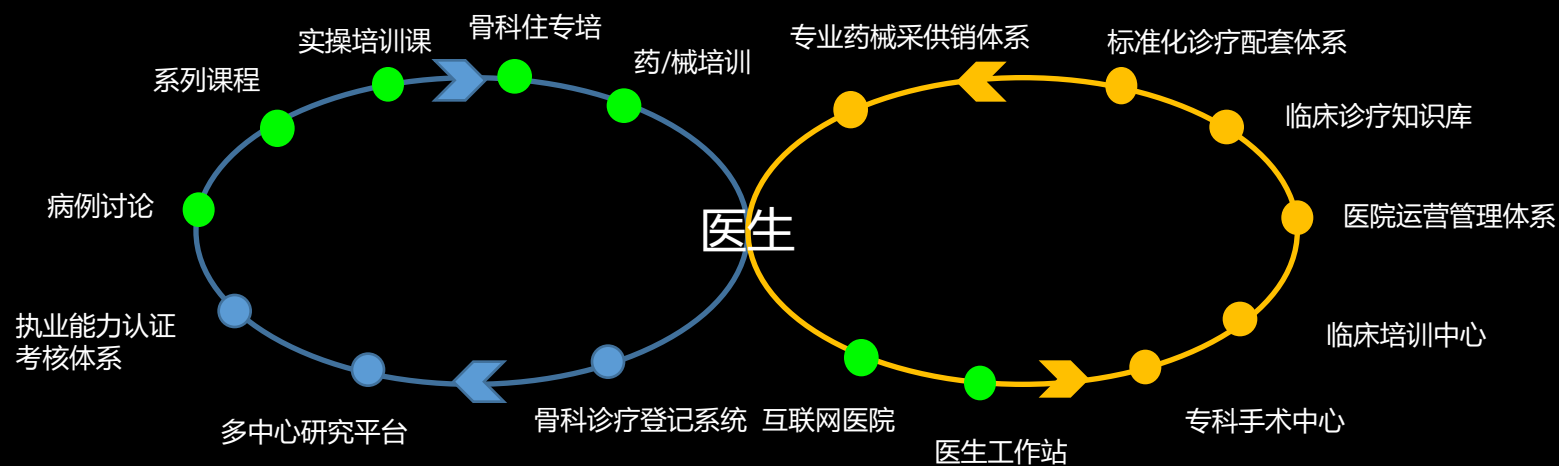
大数据

强生收购AO旗下辛迪斯：\$216亿

唯医的动态闭环

唯医教育平台

唯医诊疗平台



唯医骨科大数据中心

唯医业务步伐

第一阶段 用户资源沉淀

以骨科医师分会为依托，积累各层级、各专业的视频、病例、文库各种类型的**教育资源**，建立教育专业性壁垒；
以教育为切入点，吸纳专业骨科医师注册，并着力提升医生**用户粘性**

第二阶段 精准化平台运营探索

垄断医生培养路径，形成线上线下**标准化培训体系**；
为产业提供精准的数据增值服务，实现**精准营销**；
为骨科的医生及患者提供**精准分诊服务**以及**线下医院平台**

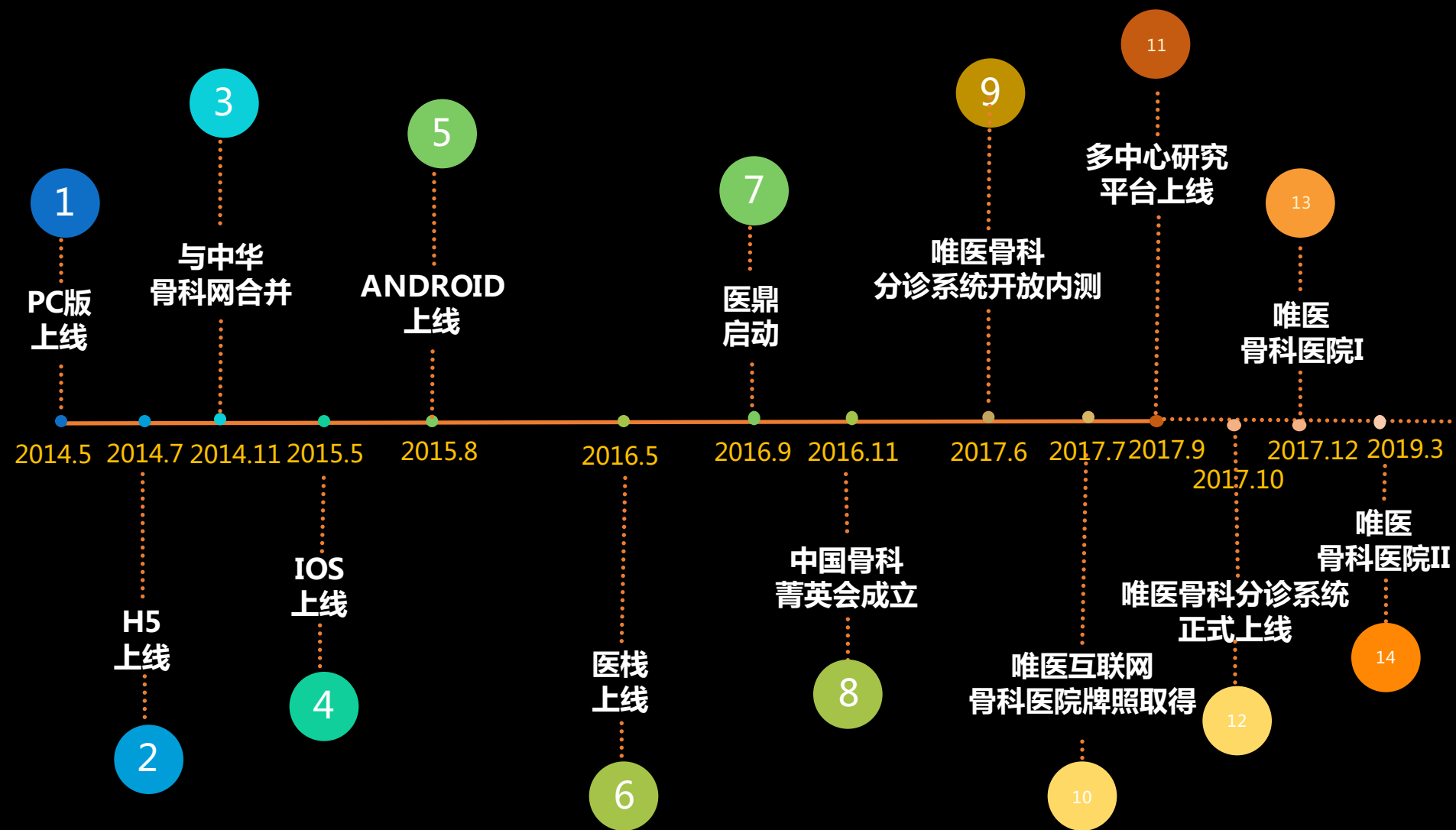
第三阶段 商业闭环完善

夯实教育壁垒，成为骨科**诊疗标准制定者**（医生、医院、产业配套）；
保险介入，**完善支付**；
厂商精准营销与**研发生产**的骨科产业链

第四阶段 产业生态再造

以互联网骨科医院为核心，**辐射全行业**，再造产业生态圈

唯医大事记



唯医工作进展

医生服务 – 体系化



实现临床教育体系化、精准化

医生用户管理体系，多维用户画像
线上线下培训体系优化；
国外资源引入；



以智能工具体系全面支持诊、学、研

学习工具 – 唯医学院持续更新迭代；
执业工具 – 医生工作站；
科研工具 – 多中心研究平台；

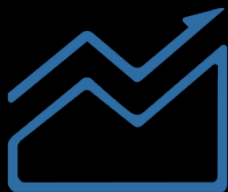


以体系化教育，孕育体系化诊疗

硬件准备 – 标准化手术诊疗中心&临床培训中心
软件准备 – 医院运营管理标准；诊疗团队培养体系
配套准备 – 配套诊疗服务体系

唯医工作进展

厂商服务 – 精准化



以数据为基础，实现市场和销售活动的**提效、精准、可追踪**

精准市场 – KOL&核心医院运营体系；

精准销售 – 以线下医院为核心，打通产供销链条；



以医生大数据，指导**厂商专业教育投放**

器械标准演示；

临床器械操作培训；

培训效果测评与跟踪；



以数据**洞察并引领产业研发**

骨科手术登记系统

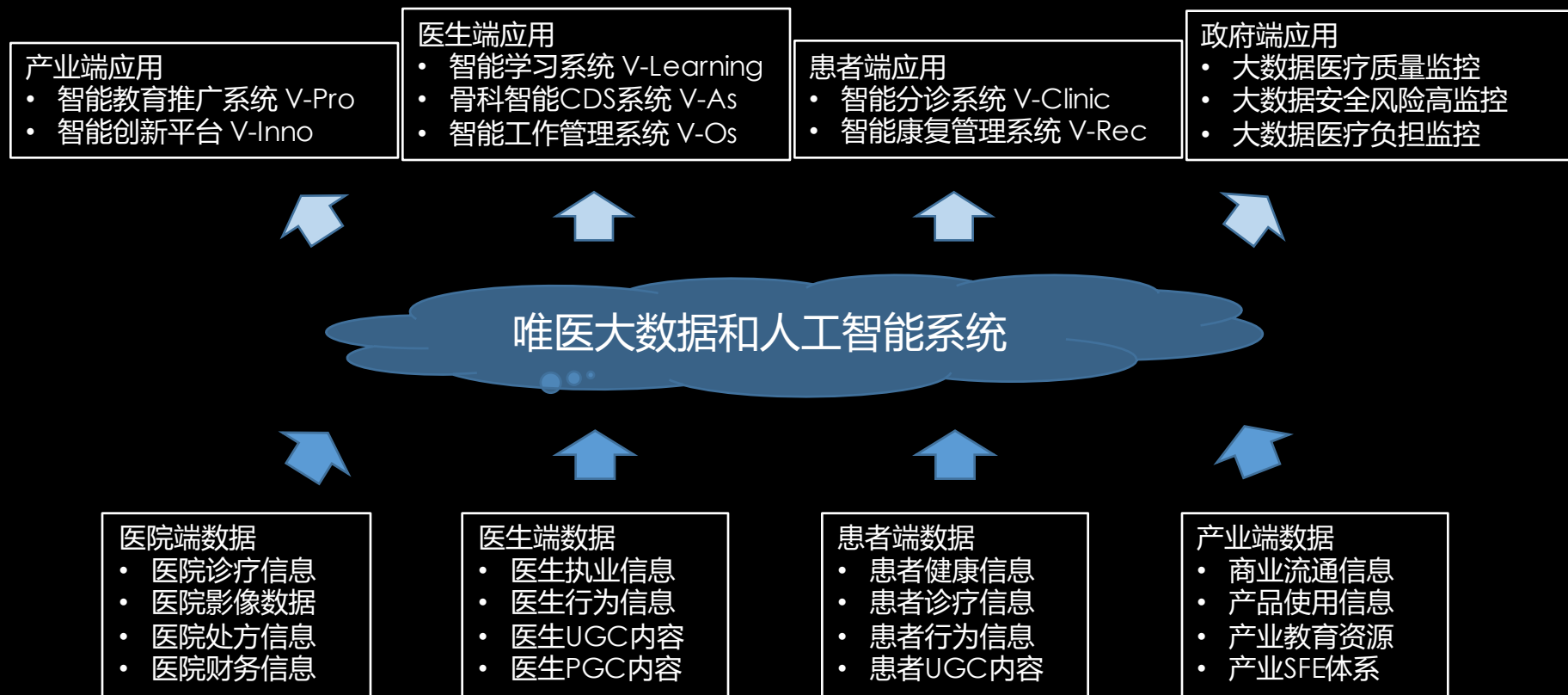
唯医工作进展

行业服务 – 标准化



专业**培训标准**制定者 – 医生培训与考核标准化
专业**诊疗标准**制定者 – 医院配置与管理标准化

唯医大数据业务发展规划



THANKS

