

一次性精密过滤输液器

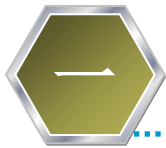
临床调查报告

山东淄博山川医用器材有限公司招商部

招商部联系电话：0533-5282988



Contents



临床现状调查



临床调查分析



临床调查总结



临床调查建议



一、临床现状调查

南昌地区

医院名称	拜访科室 (数量)	使用科室	一次性精密过滤输液器使用情况				正在使用的具有同类功能的产品			
			品牌及名称	使用量	单价	优缺点	品牌	使用量	单价	优缺点
南昌大学第一附属医院	七个科室	/	/	/	/	/	三鑫 洪达	300~ 500	8.92元 /套	普通避光输液器
南昌大学第二附属医院	七个科室	肿瘤科	威高	40~50 套/月	15元/ 套	普通过滤输液器	浙江伏尔特	150~ 200	25.2元 /套	普通避光输液器
江西省人民医院	四个科室	肿瘤科	洪达	50~100	16.8元/ 套	普通过滤输液器	洪达	200~ 300	33.6元 /套	普通避光输液器
							哈娜好	科室普及使用	11.97元/套	



南昌地区

医院名称	拜访科室 (数量)	使用科室	一次性精密过滤输液器使用情况				正在使用的具有同类功能的产品			
			品牌及名称	使用量	单价	优缺点	品牌	使用量	单价	优缺点
南昌市第二医院	五个科室	肿瘤科 (内一、内二科)	山川	200~300套/月	12元多	两个止液夹、连接后很牢固				
		普外科	山川	400~500套/月	12元多	螺口接头, 很省事。	/	/	/	/
江西省胸科医院	四个科室	/	/	/	/	/	哈娜好	普及使用	14.2元/套	空气过滤
江西省肿瘤医院	八个科室	/	/	/	/	/	避光输液器	普及使用	8元/套	/



樟树、宜春

医院名称	拜访科室数	使用科室	一次性精密过滤输液器使用情况				正在使用的具有同类功能的产品			
			品牌	使用量	单价	优缺点	品牌及名称	使用量	单价	优缺点
樟树人民医院	五个科室	内科	/	/	/	/	空气过滤输液器	普及使用	14.6元	不好排气
							普通避光输液器	50~60根/月	13.3元	
宜春人民医院	四个科室	/	/	/	/	/	内佩的	少量	20元	
							避光输液器	100-200套	8元	

鹰潭、贵溪

医院名称	拜访科室数	使用科室	一次性精密过滤输液器使用情况				正在使用的具有同类功能的产品			
			品牌	使用量	单价	优缺点	品牌及名称	使用量	单价	优缺点
鹰潭人民医院	六个科室		威高	/	/	使用有问题而停用	/	/	/	/
			/	/	/	/	苏云	每月不到100根	8元	/
贵溪人民医院	四个科室	空气过滤器除儿科和产科没有用，其他科室都普及使用	/	/	/	/	“哈娜好”空气过滤输液器	1500-2000	14元	不好排气
							避光输液器	量很少	11元	

景德镇、吉安

医院名称	拜访科室数	使用科室	一次性精密过滤输液器使用情况				正在使用的具有同类功能的产品			
			品牌	使用量	单价	优缺点	品牌及名称	使用量	单价	优缺点
景德镇第一人民医院	六个科室	肿瘤科	表示非常需要，反映以前用过，收费14元,但不知什么原因后来领不到了。也有人反映了半个月就停用了，原因是太贵。				(哈娜好)空气过滤输液器	普及	14元	/
							威高避光输液器	/	/	/
景德镇第二人民医院	四个科室	呼吸内科(肿瘤科)	年后会用威高生产的“精密控制过滤输液器”一个月使用量100上下(只要是肿瘤患者就可以使用)具体要看进院后病人多少				(哈娜好)空气过滤输液器	普及	14元	/
井岗山附属医院	地区业务员						山东威高避光输液器	一个月两件,一件160套	32元/套	/



二、临床调查分析

- 1、所调查的临床医院有**20%**的地区在使用精密过滤输液器，而且只是部分三甲医院，同时使用量很小。如果以医院的总数量来计算，精密过滤输液器使用率更低。
- 2、精密过滤输液器的使用仅限于地级市以上医院，对于地级市以下的三级市场都没有发现使用。
- 3、临床中精密过滤输液器出现了品牌山东山川、威高、伏尔特等。使用量空气过滤输液器和避光输液器最大。避光输液器收费大致8元/套，空气过滤输液器收费14~15元/套，精密过滤输液器收费大致在15~16元/套，精密过滤避光输液器25~32元/套。
- 4、空气过滤输液器、避光输液器的单价与临床中精密过滤输液器的中低端价格相似，且大部分定价在中端以上，但半数医院以上还是习惯于使用空气过滤输液器、避光输液器。有病房需要用精密过滤输液器就选择高端避光过滤输液器，这说明一点普通过滤输液市场很大，但推广力度不够。
- 5、山东威高的产品使用问题，说明精密微量输液监控器的技术还有待提高或有待改进。
- 6、精密过滤输液器在肿瘤科、心内科的使用比例较大或者使用需求比较强。



三、临床调查总结

- ❖ 精密过滤输液器在内地中，医生及患者、患者家属的接纳率还很低，同时内地是一个经济相对落后的省市，对于精密过滤输液器厂家来说还不是主要市场，从而降低了在内地的宣传力度，所以导致临床使用量低。但是又有一批高端患者有需求，所以威高在江西的占有率相对较高。说明了江西临床需要一种技术成熟、安全、使用方便、价格适中的产品。要求厂商对精密过滤输液器的技术还要作更进一步的提高，从而在产品安全性、方便性、成本等方面作出更科学的规划。从另一方面来看，对于这样一个技术还不是很成熟、市场正在开发阶段而临床又反映非常需要的产品来说，生产商如果想进入精密过滤输液器市场的话，目前应该是一个很好的机会。只是在研发生产出来之后需要投入较大的人力、物力进行市场推广，特别是对于三级市场以及欠发达省份应该是后起之商在精密过滤输液器市场的发展切入点。



四、临床调查建议

经过临床调查，个人特向公司提出以下几点建议，以供参考：

- 1、定价：建议公司生产高、中、低三种价位精密过滤输液器市场，以中端为主，高低端为铺。中端产品主要面向地级市、欠发达省市，高端面向省行政单位及发达城市，低端面向三级市场。低端人口多但低端产品相对不赚钱，所以低端产品主要用于打品牌。高端人口少，所以也只能作为辅助定价产品。
- 2、市场开发定位：借助公司现有营销系统大力拓展，特别是借助经销商的营销能力，在市场上先打出品牌影响力。建议市场启动初期重点打造三级市场以及欠发达省份，实现快速启动市场的目标。
- 3、技术开发建议：精密过滤输液器加入**调速装置**



Thank You !

营销部联系电话： **0533-5282988**