

ebay™ 全球电子商务的倡导者

840亿
美金交易额
2016

1.71亿
全球活跃
买家

2500万
全球卖家

eBay Business & Industrial 是eBay全球在线交易网站的商业和工业品类，作为这一领域全球开拓最早及最大的交易平台之一，eBay商业和工业品类让不同规模的企业及个人用户更便捷地采购和销售支持企业日常运营的10多个垂直行业或细分品类的物料和设备，包括电器及检测设备，MRO及工业运维物料，医疗保健，实验室与生命科学，制造和金属加工等等。

ebay™ 将通过



更丰富的库存产品



更高的价值传递



更好的购买体验

继续引领这一巨大市场

全球化平台带来规模化效应：

eBay平台为医疗器械企业转型跨境电商卖家提供全方位支持，为更好助力更多的大中华区医疗器械企业扬帆出海，eBay充分发挥自己的全球化平台影响力和本地跨境贸易团队的专业精神，成为卖家开拓国际市场、直面海外消费者道路上的最佳合作伙伴。



企业入驻通道入口



eBay CBT: 官方微信



更大市场，更多曝光：

作为全球电子商务的先行者，eBay通过二十多年的发展历程在国际市场坚定了坚实的品牌影响力，尤其在北美、欧洲和澳洲等成熟市场拥有广泛的消费者基础。而这些市场恰恰是全球医疗器械品类的主要消费市场。eBay的当地站点都会根据当地的消费习惯和风俗为医疗器械产品设置不同的分类应用，方便当地消费者最方便地搜索到所需要的产品，为卖家提供更多曝光和销售机会。



更优质物流，更多元品类：

医疗器械品类中的很多商品都具有体积大、安装复杂、不易单独运输和保存的特点，从而对物流解决方案提出了更高的要求。由于受到物流条件的限制，早期的大中华区医疗器械品类卖家只能销售单价较低的耗材类产品。在eBay创新式地将海外仓的物流模式引入跨境电商零售出口产业后，长期以来困扰医疗器械品类卖家的问题得到了有效解决，卖家的销售品类也扩充到了利润更高、市场需求更强的整装仪器与设备类产品。



更专业团队，更精准服务：

作为大中华地区跨境电商零售出口商业模式的开创者，eBay的跨境贸易团队始终致力于帮助中国企业走上全球直销之路，给予卖家从目的地市场研究、产品开发趋势到支付、物流，直至品牌建设等全方位、多层次的支持，力推中国跨境电商产业获取独特竞争力，真正实现转型升级。



医疗康健器械出海正当时

跨境电商——医疗器械出口新风口

零售
出口
RETAIL EXPORT



各大站点最具增长潜力的医疗器械品类

美国站点最具增长潜力品类:

www.ebay.com

- 牙科用品
- 洁牙器
- 机头
- 听诊器
- 牙科成像和X光片
- 内窥镜
- 外科及手术室
- 床, 担架和表
- 牙科实验室设备
- 整形外科&骨科
- 病人监护仪
- 物理治疗与康复
- 牙医椅子, 凳子
- 视频内窥镜

英国站点最具增长潜力品类:

www.ebay.co.uk

- 手套
- 急救
- 应急医疗/EMT箱包套件
- 注射器
- 耳镜
- 内窥镜
- 钳子
- 高压灭菌器&消毒器

- 听诊器
- 物理治疗与康复
- 教学与教育用品
- 成像/ X射线设备
- 静脉注射&输液
- 伤口护理
- 兽医
- 消毒和灭菌
- 外科及手术室

- 超声波仪器
- 牙科椅
- 钻探工具
- 呼吸机
- 一般手工具
- 手套
- 牙科用牙冠和桥接材料

- 心电图和病人的监测
- 按摩床及配件
- 呼吸和供氧设备
- 医生和护士的服装
- 椅子、凳子
- 理疗设备
- 消毒灭菌
- 消毒剂

www.ebay.de

德国站点最具增长潜力品类:

- 牙科设备
- 医疗设备
- 实验室玻璃器皿
- 一次性耗材
- 听诊器
- 显微镜零件、配件
- 离心机
- 职业、医疗、牙医

www.ebay.com.au

澳洲站点最具增长潜力品类:

细分买家群体, 精准切合需求

在eBay采购医疗和康健器械有两大买家群体, 分别是个人买家以及欧美各国百万计的专业医疗机构, 他们对各自对在线采购的产品偏好、关注的产品属性、支付方式都有所不同。

个人买家采购决策关键关注点:

- 产品安全性与合规性
- 医疗保险是否覆盖
- 使用指导和操作指南是否详尽
- 是否适合作为礼品赠送亲友
- 是否具有原产地域特色

针对个人买家的产品开发策略:

- 开发进保产品:**
进入保险市场的商品市场认知度更高, 替换机会大
- 利用价格优势:**
开发买家自付低于保险费用的商品
- 布局创新产品:**
未进入保险渠道的新产品

医疗机构买家采购决策关键关注点:

- 产品安全性与合规性
- 能否获得批量折扣
- 是否具有完善的售后服务

针对医疗机构买家的产品开发策略:

- 大牌保障:**
品牌授权经销的产品
- 发力售后:**
获得相关产品的售后服务资质
- 方便使用:**
配套详尽使用指引和操作指南

锁定产业趋势, 前景尽在掌握

消费者对医疗器械产品的需求与当地的生活水平、医疗保障制度、技术能力、人口结构有着密切关系。因此, 从这些维度出发分析医疗器械行业的未来发展趋势, 将有助于大中华区卖家准确锁定未来最具潜力的产品, 分享产业发展红利。

目前, 自助医疗普及、智能医疗升级、健康投资意识增强、银发市场需求强劲是医疗器械产业最显著的发展趋势。

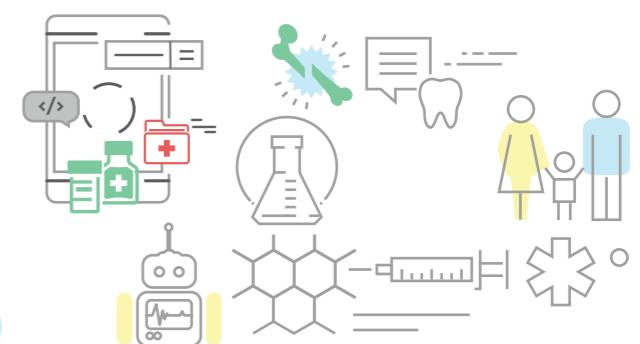
自助医疗普及

在北美、欧洲和澳洲等医疗器械产品的主要市场, 由于当地生活水平高、医保制度完善, 普通家庭也会购买医疗设备以满足家庭成员的日常医疗需求。家庭将成为除了医院与诊所之外的重要医疗设备使用场所, 从而使自助医疗成为一种逐渐普及的需求。受益于此, 诊断和监护设备、专业护理设备、居家护理照料设备的需求将持续扩大。



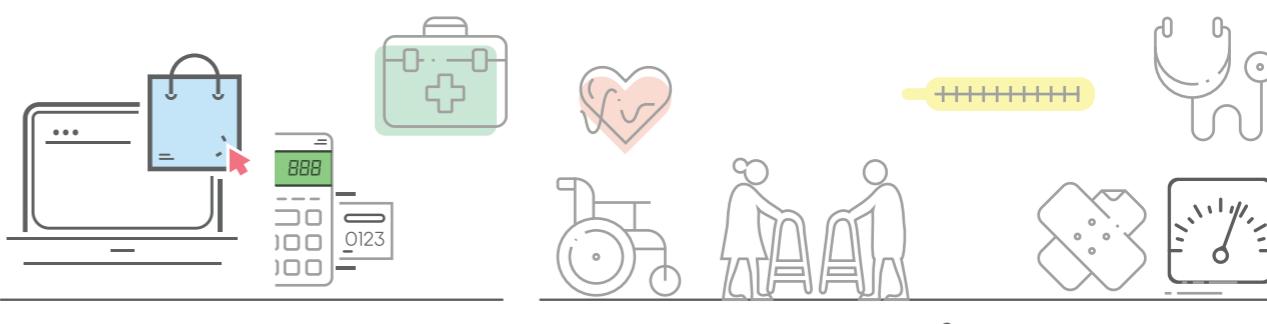
智能医疗升级

随着人工智能技术的突破, 将人工智能融入医疗器械已经成为产业发展的必然趋势, 并且已经在康复训练与生活辅助领域取得了很好的临床应用。未来这一趋势将更为明朗, 康复机器人、复健训练设备、生活辅助类器具、公共环境及家用无障碍设施将会普及。



健康投资意识增强

对个人健康关注度的提高同时意味着对健康的认知不再局限于患病就医, 而是延伸至日常保健、治未病、身体机能监控等“大健康”领域。与此相应, 体征监控、辅助治疗、健康可穿戴设备、家居养生(腰靠、颈托)、中医理疗设备等产品的需求量将逐步提升。



银发市场需求强劲

人均寿命的延长使老龄化成为最严重的全球人口问题之一。老年人数量的大幅增加催生了大量满足老年人日常生活和家庭保健所需的医疗器械设备需求, 银发市场也就应运而生。心血管、呼吸、内分泌、糖尿病等疾病相关的医疗设备、老年护理器具和康复用品、残疾人/老年电动代步车的需求都将快速增长。

医疗器械市场, 长期利好的朝阳行业

随着全球老龄化时代的到来,医疗器械产业的发展越来越受到瞩目,并逐渐成长为最具发展前景的产业之一。

据权威机构EvaluateMedTech的统计预测

4775亿美元

2020年全球医疗器械市场规模

4.1%

2016年至2020年间
全球医疗器械市场规模的复合
年均增长率将长期高于同期
GDP的增长, 数值高达

70%

北美和欧盟市场份额合计超过

eBay, 全球最大线上医疗器械市场之一

全球市场对医疗器械产品的强劲需求带动了eBay平台上同品类商品的热销。作为全球最早开放医疗器械线上交易的平台之一,eBay在全球在线医疗和康健器械市场中的占比持续增长,而大中华区卖家的表现则尤为亮眼。

据eBay内部数据显示,在2016年,大中华区卖家医疗器械产品的销售额同比增幅超20%,并兼具短期快速发展趋势与长期稳定增长潜力,成为eBay大中华区最具潜力的品类之一。

中国医疗和康健器械出海正当时

大中华区医疗器械产品目的地市场前六名



英国 最具潜力的销售市场
56.7% 年增速

每15秒 售出1件康复护理用具



目前, eBay平台上:



每15秒 售出1件专业外科用具



每10秒 售出1件专业牙科器械



全球市场对医疗器械产品的强劲需求带动了eBay平台上同品类商品的热销。作为全球最早开放医疗器械线上交易的平台之一,eBay在全球在线医疗和康健器械市场中的占比持续增长,而大中华区卖家的表现则尤为亮眼。

产业升级与跨境电商双重驱动, 国产医疗器械行业蓄势待发

受益于研发技术和制造能力的进步,中国的医疗器械产业已经形成了品类齐全、上下游联通的完备产业链。据中国海关数据统计,截至2016年,国内医疗器械企业已经超16,000家,实现年出口额超过200亿美元。

医疗器械产业的快速成长吹响了产业全面升级的号角。2015年国务院发布《中国制造2025》报告,提出要提高医疗器械的创新能力和产业化水平,2016年中共中央、国务院又联合发布《“健康中国2030”规划纲要》,强调要加强高端医疗器械等能力建设,加快医疗器械转型升级,提高具有自主知识产权的医学诊疗设备、医用材料的国际竞争力。政府的强力支持将为中国医疗器械行业带来新机遇,促进产品种类和质量不断提高,产品结构从低附加值向中、高附加值转变,制造模式从贴牌生产向原始设计制造商方向转型升级。

与此同时,跨境电商的商业模式降低了医疗器械产业的出口门槛和庞大的海外营销费用。借力以eBay为代表的跨境电商平台,中国医疗器械产业向普通海外消费者敞开了大门,使中国真正成为医疗器械的“世界商场”。



品质+合规+服务,
为医疗器械品类出海成功护航

作为跨境电商零售出口产业中的后起之秀,医疗器械品类有着单价高、专业性强、准入和监管严格的特点。这些特性决定了大中华区的医疗器械品类卖家必须严格把控产品质量,主动顺应监管趋势、积极开发合规产品,才能保持核心竞争力并持续提升销量。更重要的是,坚持产品的合规性是消除卖家长期运营风险,提升销售转化率的必由之路。

除个人消费者外,个人诊所和小微医疗机构也是医疗器械品类的购买主力军。前者通过电商渠道寻求更便捷、更具性价比的医疗健康解决方案;后者则将线上采购作为更高效的日常运营耗材和设备的采购渠道。因此,精准掌握不同类型的消费者的差异化需求,并提供差异化的產品和服务,将是大中华区医疗器械品类卖家能否脱颖而出的决定性因素。

