2026-2031年中国互联网医院行业深度调研及投资前景预测报告

报告简介

互联网医院行业研究报告主要分析了互联网医院行业的国内外发展概况、行业的发展环境、市场分析(市场规模、市场结构、市场特点等)、生产分析(生产总量、供需平衡等)、竞争分析(行业集中度、竞争格局、竞争组群、竞争因素等)、产品价格分析、用户分析、替代品和互补品分析、行业主导驱动因素、行业渠道分析、行业赢利能力、行业成长性、行业偿债能力、行业营运能力、互联网医院行业重点企业分析、子行业分析、区域市场分析、行业风险分析、行业发展前景预测及相关的经营、投资建议等。报告研究框架全面、严谨，分析内容客观、公正、系统，真实准确地反映了我国互联网医院行业的市场发展现状和未来发展趋势。

本研究咨询报告由北京中道泰和信息咨询有限公司领衔撰写，在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心、51行业报告网以及国内外多种相关报刊杂志媒体提供的最新研究资料。本报告对国内外互联网医院行业的发展状况进行了深入透彻地分析，对我国互联网医院行业市场情况、技术现状、供需形势作了详尽研究，重点分析了国内外重点企业、行业发展趋势以及行业投资情况，报告还对互联网医院行业上下游行业的发展进行了探讨，是相关企业、投资部门、研究机构准确了解目前中国市场发展动态，把握互联网医院行业发展方向，为企业经营决策提供重要参考的依据。

报告目录

第一章 中国互联网医院行业发展必然性分析

第一节 传统医疗行业痛点分析

一、医院痛点分析

二、用户痛点分析

第二节 互联网医院发展的利好环境

一、政策环境

（一）行业监管体制分析

（二）行业相关政策与规范

（三）行业地区发展目标分析

二、经济环境

（一）国内宏观经济现状

（二）卫生资源配置差异大

三、社会环境

（一）人口老龄化加剧

（二）慢病患病率上升

四、技术环境

（一）移动互联网发展

（二）医疗技术的进步

第三节 互联网医院的核心竞争要素

一、服务

二、流程

三、盈利模式

四、相关角色

第四节 当前互联网医院的发展困境

一、偿付模式的定价困境

二、医保方与需求方支付困境

三、行业的准入与监管困境

四、现行网络系统技术困境

五、供给侧动力困境

六、医改中社会层次潜在困境

第五节 当前互联网医院的优化路径

一、互联网医院目标体系的发展与建设

二、互联网医院政策标准的统筹与深化

三、互联网医院资源模式的利用与提升

第二章 中国互联网医院行业发展现状分析

第一节 传统医院行业发展现状

一、医院投资建设状况分析

（一）医疗卫生机构数量

（二）医院数量规模统计

（三）医院数量分布情况

（四）医院床位数量统计

（五）医院人员情况分析

（六）医院房屋建筑面积

二、医院运营服务情况分析

（一）医院门诊服务分析

（二）医院住院服务分析

（三）医院床位利用分析

（四）医院服务质量与效率

三、中国卫生总费用规模分析

四、传统医院行业发展问题分析

第二节 互联网医院行业发展现状

一、互联网医院行业发展阶段

二、互联网医院行业市场规模

三、互联网医院行业市场供需

（一）互联网医院行业市场供给分析

（二）互联网医院行业市场需求分析

四、互联网医院问诊量情况分析

五、互联网医院行业业务模式

第三节 互联网医院行业市场布局

一、互联网医院区域分布

二、互联网医院性质结构

第四节 互联网医院行业面临的挑战

一、受硬件条件限制

二、行业政策限制

三、远程医疗的诊断准确性

四、医疗资源的分配问题

第三章 中国互联网医院行业商业模式分析

第一节 网络医院模式

一、网络医院模式简述

二、网络医院作用分析

三、网络医院建设分析

四、网络医院模式核心竞争力

五、网络医院模式典型案例——微医集团

第二节 分级诊疗服务平台模式

一、分级诊疗服务平台模式简述

二、分级诊疗服务平台模式核心竞争力

（一）精耕社区，发挥网点价值

（二）强化网点服务，深入社区，推进分级诊疗

（三）切入“家庭医生”等服务，搭建分级诊疗服务平台

三、分级诊疗服务平台模式典型案例——郑州五附院

第三节 区域联合建平台模式

一、平台整合型互联网医院

二、区域联合建平台模式核心竞争力

（一）推动区域联合预约挂号等协同服务

（二）推进医院业务流程上线，改进异地就医结算等服务

三、区域联合建平台模式典型案例——就医

第四节 创新医院O2O模式

一、O2O医疗服务的主要内容

二、创新医院O2O模式核心竞争力

三、创新医院O2O模式典型案例——广东佛山三水医院

第五节 患者定制化服务模式

一、患者定制化服务模式核心竞争力

二、患者定制化服务模式典型案例——武汉普仁医院

第六节 远程诊疗模式

一、远程诊疗模式简述

二、远程诊疗模式核心竞争力

三、远程诊疗模式典型案例——徐汇中心医院“云医院”

第七节 医院互联网升级服务模式

一、医院互联网升级服务模式核心竞争力

（一）推进诊疗服务“最后一公里”

（二）集成式信息服务

（三）完善电子病历、健康档案等医疗服务要素

二、医院互联网升级服务模式典型案例——什邡市中医院

第四章 中国互联网医院重点案例分析

第一节 企业主导综合型互联网医院——微医互联网医院

一、基本情况

二、运营模式

（一）微医互联网医院平台

（二）互联网家庭医生签约服务平台

（三）微医处方共享平台

（四）微医分级诊疗平台

三、经营情况

第二节 公立医院主导综合型互联网医院——浙大附一互联网医院

一、基本情况

二、运营模式

（一）八大服务体系

（二）四大技术平台

三、经营情况

第三节 信息化企业运营综合性互联网医院——互联网医院

一、基本情况

二、运营模式

三、经营情况

第四节 医生社区综合性互联网医院——银川丁香互联网医院

一、基本情况

二、运营模式

三、经营情况

第五节 慢病专科互联网医院——石榴云医

一、基本情况

二、运营模式

三、经营情况

第六节 精神心理专科互联网医院——暖心壹疗互联网医院

一、基本情况

二、运营模式

三、经营情况

第七节 平台型互联网医院—桃子互联网医院

一、基本情况

二、运营模式

第五章 中国互联网医院竞争企业经营分析

第一节 卫宁健康科技集团股份有限公司

一、企业基本发展情况

二、企业主营业务分析

三、互联网医院情况分析

四、企业经营情况分析

五、企业竞争优势分析

六、企业发展战略分析

第二节 珠海和佳医疗设备股份有限公司

一、企业基本发展情况

二、企业主营业务分析

三、互联网医院情况分析

四、企业经营情况分析

五、企业竞争优势分析

六、企业发展战略分析

第三节 创业慧康科技股份有限公司

一、企业基本发展情况

二、企业主营业务分析

三、互联网医院情况分析

四、企业经营情况分析

五、企业竞争优势分析

六、企业发展战略分析

第四节 浙江和仁科技股份有限公司

一、企业基本发展情况

二、企业主营业务分析

三、互联网医院情况分析

四、企业经营情况分析

五、企业竞争优势分析

第六章 2026-2031年中国互联网医疗服务价格管理问题及对策建议

第一节 互联网医疗服务价格管理现状

一、中国互联网医疗服务价格管理的相关政策

二、中国互联网医疗服务项目的构成

三、中国互联网医疗服务价格的主要管理方式

第二节 互联网医疗服务价格管理难点

一、互联网医疗服务涉及医院、医生、患者及第三方企业，价格管理对象较复杂

二、互联网医疗服务项目繁多，但目前纳入管理的项目较少，管理存在缺失

三、互联网医疗服务价格管理手段不健全，价格监督机制函待完善

第三节 互联网医疗服务价格管理对策

一、依据互联网医疗服务目的及对象的不同进行分类管理

二、构建互联网医疗服务价格层级管理制度，完善定价机制

三、细化互联网医疗服务项目定价标准与服务内容，推进按病种付费

四、加强互联网医疗服务价格的监督管理，发挥政府主导作用

第七章 2026-2031年中国互联网医院行业发展趋势与投资建议

第一节 互联网医院行业发展趋势及前景预测

一、互联网医院行业发展趋势分析

二、互联网医院行业发展前景预测

三、互联网医院创新方向预测分析

第二节 中国互联网医院行业融资分析

一、互联网医院市场融资金额

二、互联网医院市场融资次数

三、互联网医院市场融资轮次

第三节 中国互联网医院行业发展策略

一、抓住市场机遇，发挥竞争优势

二、规避外来挑战，发挥竞争优势

三、加强管理水平，完善行业标准

四、加强行业监督，回避外部挑战

第八章 2026-2031年中国“互联网+”医疗服务的难点及建议

第一节 发展“互联网+”医疗服务面临难点问题分析

一、“互联网+”医疗服务的社会认知不足

二、“互联网+”医疗服务的保障支持不足

三、“互联网+”医疗服务的数据使用不足

四、“互联网+”医疗服务的信息安全保护不足

五、相关单位在拓展“互联网+”医疗服务上的尝试不足

第二节 推进“互联网+”医疗服务良性发展的对策建议

一、在清晰界定“互联网+”医疗服务具体概念的基础上，加强市场准入和质量监管

二、为“互联网+”医疗服务营造良好适宜的发展环境

三、充分挖掘医疗大数据的价值

四、防范数据泄露风险

五、鼓励相关单位拓展“互联网+”医疗服务

把握投资 决策经营！

咨询订购 请拨打 400-886-7071 (免长途费)　Emai：kf@51baogao.cn

报告编号：1549863

本文地址：https://www.51baogao.cn/baogao/20241226/1549863.shtml

在线订购：点击这里