



AMAZON BUSINESS 帮助您解决的五大问题

“不论是行业革新者还是现有的医疗保健生态公司，我们确实看到了很多转变。他们正在改变他们做生意的方式以及看待问题的方式。我认为五年后我们的生态系统将会有很大的不同。”——米奇·莫里斯，医学博士。现任德勤咨询有限公司副董事长兼美国/全球卫生保健服务提供商部门负责人。

采购方式正在发生重大的转变。供应链的创新对任何行业都是一个改变游戏规则的因素，医疗保健行业也不例外。

采购专员们比以往任何时候都更积极地寻找控制成本、提高运作效率、增加企业价值和提高整体盈利能力的方法。

他们正越来越多地转向新的数字 B2B 商业机会，这些机会将他们与生产商，分销商，和更大的品牌商和零售商联系起来。

医疗保健产品 (HCPs) 想要智能采购

智能购物就是他们的一种采购方式。越来越多的医疗机构转向能将他们与企业卖家联系起来的线上、云端、手机端的市场。

这些商业买家在购买专业医疗器械和用品时，想要的价格、选择权、便利程度与他们作为个人消费者的期望一样，但同时产品要求要达到其专业水平需求。除此之外，他们还想在各种设备上使用安全的商务网站以获取产品的价格、挑选、物流等信息，并且这些设备可以是台式电脑、笔记本电脑或手机端等。

简而言之，他们想要能给普通消费者带来优质服务的亚马逊式 B2B 商务购物体验。而亚马逊的存在就是为了将这些医疗保健品与更广泛的医疗服务供应商联系起来。

医疗服务公司要竞争

Amazon Business 能为医疗保健的供应商提供客户所需的购物体验，让他们不必再对电子商务数据基础建设进行大量投资。

使用 Amazon Business 可以有效地解决这些关键性业务挑战：

1. 业务新增长。 每周都有上千家企业注册成为 Amazon Business 的企业买家，因此，Amazon Business 为医疗服务卖家激活了一个庞大的 B2B 客户群。对卖家来说，这无疑都是企业业务增长的机会。企业卖家只需支付很低的成本或者用附加基础功能即可获得更多销售转化。当地或区域的多行分销商可以向广泛的潜在顾客展示他们的产品目录，以方便那些寻求专业级别品类的 B2B 买家更容易地看到他们。

2. 快捷的物流。 使用亚马逊物流能简化运营并提供更好的服务——如 FBA 就是提供物流解决方案。企业可以申请卖家 Prime 专属服务，此计划是奖励亚马逊的优质企业卖家，帮助他们在渠道中获得更多的销售。

3. 反应能力及适应性。 在医疗保健的竞争行业中，能迅速响应客户偏好和迎合行业趋势的卖家就能赢得更多的生意。Amazon Business 为卖家提供数据分析及应用工具，帮助卖家了解客户的购买需求，以及是否满足他们的期望。卖方的分析、报告工具等可以追踪客户来源，帮助企业卖家优化产品定价、选品或库存设置以解决市场的需求。

4. 价格透明度。 罗伯特·伍德·约翰逊基金会估计，到 2021 年医疗保健支出可能接近美国国内生产总值的 20%。这也是为什么患者要对医生、医院收费价格透明度进行核实问题。医疗保健行业的企业买家对货比三家的购物方式越来越热衷。

“Amazon Business 能为医疗保健的供应商提供客户所需的购物体验，让他们不必另外对数字化基础建设进行大量投资。”



案例学习： HOSPITOLOGY

Sujay Kapadia 最初在纽约贝丝以色列女执事医疗中心当急诊医生，但最终决定放弃行医。不过，他还是想帮助别人。

“我的家人做纺织生意很长时间了，所以当我觉得医疗行业不适合我的时候，我想知道我能做些什么，”他说。作为一个失眠患者，他亲身体会到个人健康带来的问题，研究表明，高质量、不间断睡眠可以降低疾病发作率、减少身体脂肪及其他好处。

他说到“床上用品是帮助人们提高睡眠质量的一个完美选择”这一想法促使他开启了创建 Hospitology 公司。该公司专注创新、制造睡眠产品，运用卡帕迪亚失眠医药科技来提取医学混合高科技面料。产品包括防水床垫垫、枕套和防过敏屏障。

“当我们开始做的时候，我曾经想过，‘我们是否尝试进入超级大卖场？’我发现进大型超市有很多官僚作风和其他障碍”他说。“电子商务和亚马逊提供了一个完全独特与众不同的渠道”。

与亚马逊合作，我们公司在三年内客户群增长至 500,000。Hospitology 每天大约 3000 笔交易，并且两年期间的销售额增长了 90%。

除了这些数据，Kapadia 通过亚马逊销售，企业可以专注他们最擅长的事情——比如设计和生产产品并扩大经营规模。而亚马逊负责物流相关如价格透明度及库存方面事宜。

“你可能会陷入细节的泥潭，”他说。

“但你的产品就是你的品牌，你的产品就是你的公司。”
一旦你有一个好产品，你就会成功。 ■

从而对他们的医疗和牙科费用作出更明智的决定。虽然传统的和不太透明的渠道在很大程度上推动了线上 B2B 市场的发展，但透明度多年来一直是亚马逊的基石。再加上，在这种更加透明的定价环境中，更容易建立客户的信任度和满意度。

5. 许可证 & 行业规定。 医疗疗器械和化合物的制造商和经销商需受到许可证等要求的限制，这些许可条件往往因国家而有所差异。

而像 Amazon business 这样的线上市场正在引领创新，以协助管理市场内外遵循这些规定。

除此以外，Amazon Business 为卖家提供企业信誉保证，帮助质量标准采购为目的/企业社会责任为目的企业采购专业人员对符合要求的卖家进行区分及筛选。

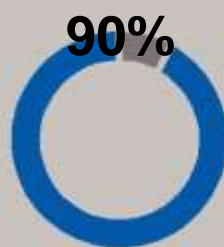
三年内，客户基数增长

500,000

3,000

每天交易量

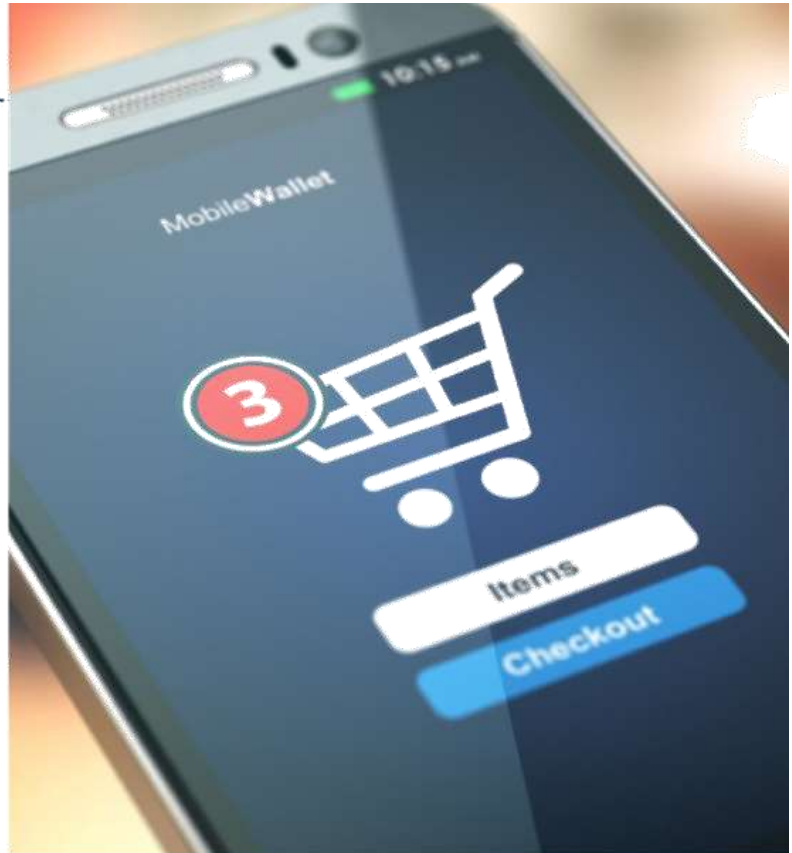
两年期间的销售额提升了



总结

从定价功能到内容优化和分析，亚马逊可以提供包括了 B2B 保健类服务销售商和分销商的所有工具，以提高电子商务的效率，同时也促使越来越多的有鉴别能力的专业买家关注并增加采购量。

注册一个免费的 Amazon Business 客户帐户，即可深入查看选品和定价特性，还能查看产品在市场上的表现分析。 ■



关于亚马逊 B2B

关于 Amazon Business 卖家计划

Amazon Business 卖家计划允许企业卖家优化 B2B 交易功能，包括数量折扣和商业定价，以满足企业客户的特定需求。

此外，Amazon Business 还为企业卖家提供以下工具，帮助他们快速成长：

- **企业文档** 提高讲述公司故事的能力
- **产品文档** 列出产品规格或质量认证
- **卖家分析** 帮助跟踪客户采购的工具
- **集成系统** 领先的程序
- **卖家凭证** 区分企业的项目

“在亚马逊上做生意，企业可以专注他们最擅长的事情”



amazonbusiness