



AMAZON BUSINESS 幫助您 解決的五大問題

“不論是行業革新者還是現有的醫療保健生態公司，我們確實看到了很多轉變。他們正在改變他們做生意的方式以及看待問題的方式。我認為五年後我們的生態系統將會有很大不同。”——米奇·莫里斯，醫學博士，現任德勤諮詢有限公司副董事長兼美國/全球衛生保健服務提供者部門負責人。

採購方式正在發生重大的轉變。供應鏈的創新對任何行業都是一個改變遊戲規則的因素，醫療保健行業也不例外。

採購專員們比以往任何時候都更積極地尋找控制成本、提高運作效率、增加企業價值和提高整體盈利能力的方法。

他們正越來越多地轉向新的數字 B2B 商業機會，這些機會將他們與生產商，分銷商，和更大的品牌商和零售商聯繫起來。

醫療保健產品 (HCPs) 想要智慧採購

智慧購物就是他們的一種採購方式。越來越多的醫療機構轉向能將他們與企業賣家聯繫起來的線上、雲端、手機端的範疇。

這些商業買家在購買專業醫療器械和用品時，想要的價格、選擇權、便利程度與他們作為個人消費者的期望一樣，但同時產品要求要達到其專業水準需求。除此之外，他們還想在各種設備上使用安全的商務網站以獲取產品的價格、挑選、物流等資訊，並且這些設備可以是臺式電腦、筆記型電腦或手機端等。

簡而言之，他們想要能給普通消費者帶來優質服務的亞馬遜式 B2B 商務購物體驗。而亞馬遜的存在就是為了將這些醫療保健品與更廣泛的醫療服務供應商聯繫起來。

醫療服務公司要競爭

Amazon Business 能為醫療保健的供應商提供客戶所需的購物體驗，讓他們不必再對電子商務資料基礎建設進行大量投資。

使用 Amazon Business 可以有效地解決這些關鍵性業務挑戰：

1. 業務新增長。 每週都有上千家企業註冊成為

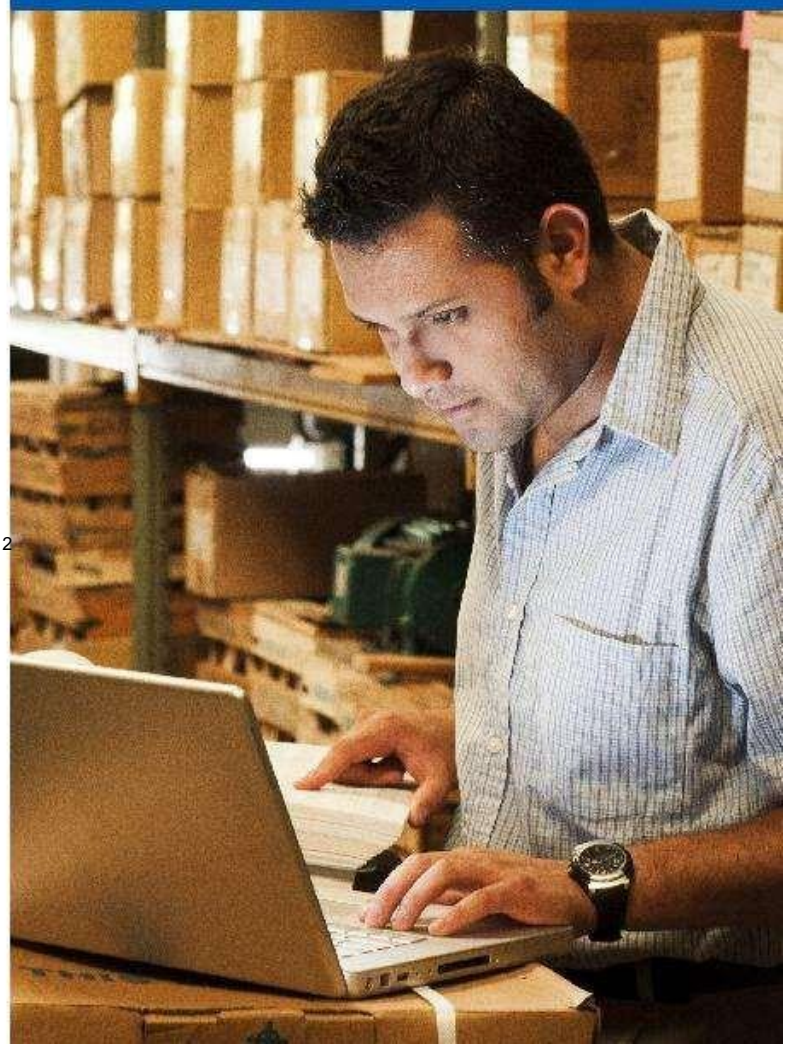
Amazon Business 的企業買家，因此，Amazon Business 為醫療服務賣家啟動了一個龐大的 B2B 客戶群。對賣家來說，這無疑都是企業業務增長的機會。企業賣家只需支付很低的成本或者用附加基礎功能即可獲得更多銷售轉化。當地或區域的多行分銷商可以向廣泛的潛在顧客展示他們的產品目錄，以方便那些尋求專業級別品類的 B2B 買家更容易地看到他們。

2. 快捷的物流。 使用亞馬遜物流能簡化運營並提供更好的服務——如 FBA 就是提供物流解決方案。企業可以申請賣家 Prime 專屬服務，此計畫是獎勵亞馬遜的優質企業賣家，幫助他們在管道中獲得更多的銷售。

3. 反應能力及適應性。 在醫療保健的競爭行業中，能迅速回應客戶偏好和迎合行業趨勢的賣家就能贏得更多的生意。Amazon Business 為賣家提供資料分析及應用工具，說明賣家瞭解客戶的購買需求，以及是否滿足他們的期望。賣方的分析、報告工具等可以追蹤客戶來源，說明企業賣家優化產品定價、選品或庫存設置以解決行業的需求。

4. 價格透明度。 羅伯特·伍德·詹森基金會估計，到 2021 年醫療保健支出可能接近美國國內生產總值的 20%。這也是為什麼患者要對醫生、醫院收費價格透明度進行核實問題。醫療保健行業的企業買家對貨比三家的購物方式越來越熱衷。

“Amazon Business 能為醫療保健的供應商提供客戶所需的購物體驗，讓他們不必另外對數位化基礎建設進行大量投資。”



案例學習： HOSPITOLOGY

Sujay Kapadia 最初在紐約貝絲以色列女執事醫療中心當急診醫生，但最終決定放棄行醫。不過，他還是想幫助別人。

“我的家人做紡織生意很長時間了，所以當我覺得醫療行業不適合我的時候，我想知道我能做些什麼，”他說。作為一個失眠患者，他親身體會到個人健康帶來的問題，研究表明，高品質、不間斷睡眠可以降低疾病發作率、減少身體脂肪及其他好處。

他說到“床上用品是幫助人們提高睡眠品質的一個完美選擇”這一想法促使他開啟了創建 Hospitology 公司。該公司專注創新、製造睡眠產品，運用卡帕迪亞失眠醫藥科技來提取醫學混合高科技面料。產品包括防水床墊墊、枕套和防過敏屏障。

“當我們開始做的時候，我曾經想過‘我們是否嘗試進入超級大賣場？’我發現進大型超市有很多官僚作風和其他障礙”他說。“電子商務和亞馬遜提供了一個完全獨特與眾不同的管道”。

與亞馬遜合作，我們公司在三年內客戶群增長至 **500,000**。Hospitology 每天大約 3000 筆交易，並且兩年期間的銷售額增長了 90%。

除了這些資料，Kapadia 通過亞馬遜銷售，企業可以專注他們最擅長的事情——比如設計和生產產品並擴大經營規模。而亞馬遜負責物流相關如價格透明度及庫存方面事宜。

“你可能會陷入細節的泥潭，”他說。
“但你的產品就是你的品牌，你的產品就是你的公司。”一旦你有一個好產品，你就會成功。

從而對他們的醫療和牙科費用作出更明智的決定。雖然傳統的和不太透明的管道在很大程度上推動了線上 B2B 範疇的發展，但透明度多年來一直是亞馬遜的基石。再加上，在這種更加透明的定價環境中，更容易建立客戶的信任度和滿意度。

5. 許可證 & 行業規定。 醫療器械和化合物的製造商和經銷商需受到許可證等要求的限制，這些許可條件往往因國家而有所差異。

而像 Amazon business 這樣的線上行業正在引領創新，以協助管理行業內外遵循這些規定。

除此以外，Amazon Business 為賣家提供企業信譽保證，說明品質標準採購為目的/企業社會責任為目的企業採購專業人員對符合要求的賣家進行區分及篩選。

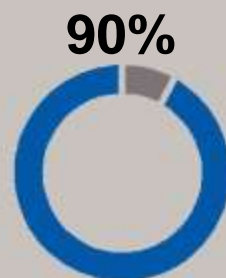
三年內，客戶基數增長

500,000

每天交易量

3,000 筆

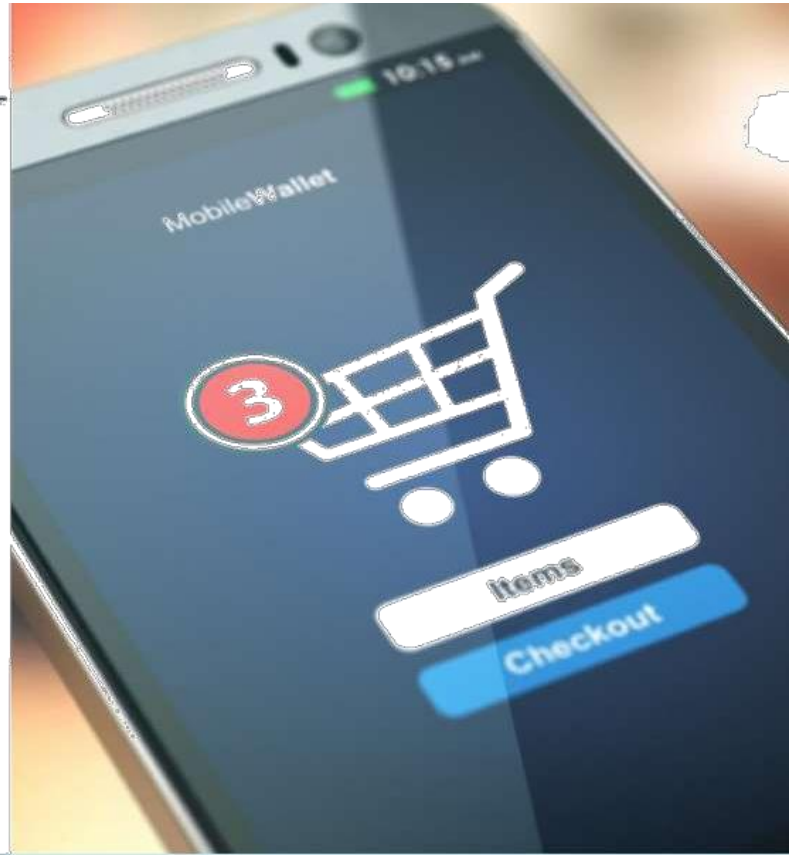
兩年期間的銷售額提升了



總結

從定價功能到內容優化和分析，亞馬遜可以提供包括了 B2B 保健類服務銷售商和分銷商的所有工具，以提高電子商務的效率，同時也促使越來越多的有鑒別能力的專業買家關注並增加採購量。

註冊一個免費的 Amazon Business 客戶帳戶，即可深入查看選品和定價特性，還能查看產品在行業表現分析。 ■



關於亞馬遜 B2B

關於 Amazon Business 賣家計畫

Amazon Business 賣家計畫允許企業賣家優化 B2B 交易功能，包括數量折扣和商業定價，以滿足企業客戶的特定需求。

此外，Amazon Business 還為企業賣家提供以下工具，幫助他們快速成長：

- 企業文檔 提高講述公司故事的能力
- 產品文檔 列出產品規格或品質認證
- 賣家分析 說明跟蹤客戶採購的工具
- 集成系統 領先的程式
- 賣家憑證 區分企業的項目

“在亞馬遜上做生意，企業可以專注他們最擅長的事情”

