

——中国创新药智造与商业未来峰会——

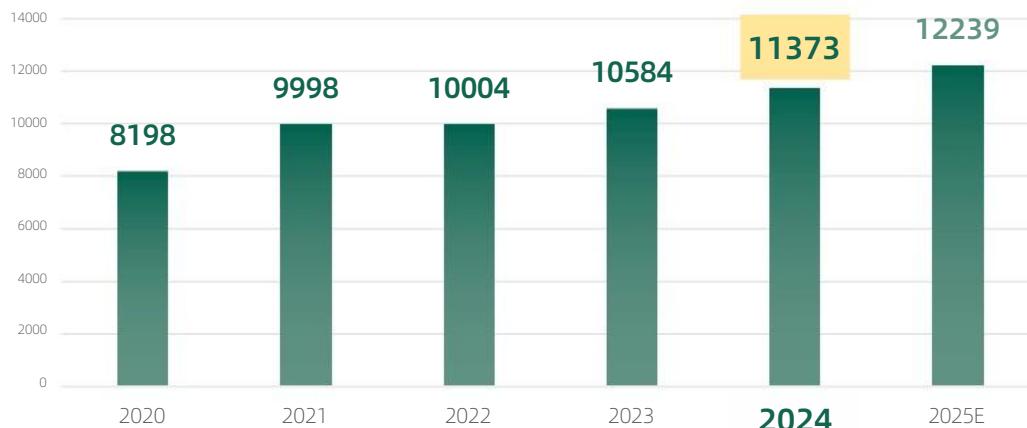
从“研”值到“市”值 数字化赋能创新药价值兑现

2025年11月 医百科技

『观势』

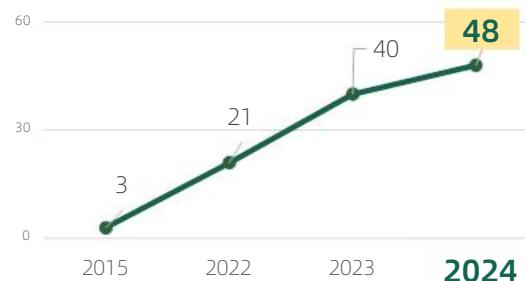
创新药市场环境现状及趋势浅析

2024年，中国创新药行业市场已达**1.14万亿元**
年均复合增长率达8.53%，预计25年将达到1.22万亿元



中国正从“仿制药大国”向“创新药强国”迈进
创新药正在成为医药产业升级的核心驱动力

2015年以来，我国获批上市创新药从**3**个增长至**48**个，上市数量明显上升，**2025**年上半年已近**40**种，井喷效应明显。



近年来，我国陆续出台一系列“药监红利”，从审评审批机制创新、医保支付等方面，为创新药提供了全方位的支持

2024年以来主要创新药相关政策一览 >>>

2024年3月

2024年6月

2024年7月

2024年10月

《2024年国务院政府工作报告》
《深化医药卫生体制改革2024年重点工作任务》

《全链条支持创新药发展实施方案》
《优化创新药临床试验审评审批试点工作方案》

《关于对创新药以及经沟通交流确认可纳入优先审评审批程序和附条件批准程序的品种开展受理靠前服务的通知》

《关于对创新药以及经沟通交流确认可纳入优先审评审批程序和附条件批准程序的品种开展受理靠前服务的通知》

2025年3月

2025年3月

2025年1月

《支持创新药高质量发展的若干措施》

《2025年国务院政府工作报告》

《关于全面深化药品医疗器械监管改革促进医药产业高质量发展的意见》

加大创新药研发支持力度、支持创新药进入基本医保药品目录和商业健康保险创新药品目录、支持创新药临床应用、提高创新药多元支付能力、强化保障措施。

健全药品价格形成机制，制定创新药目录，支持创新药发展。完善中医药传承创新发展机制，推动中医药事业和产业高质量发展。

“提前介入、一企一策、全程指导、研审联动”，审评审批资源更多向临床急需的重点创新药和医疗器械倾斜。

01

起点瓶颈——进院难

医保准入到医院准入仍然有一定差距

我国批准上市的创新药进入北京和广东三级医院用药目录的比例

新药首次上市年份	北京市	广东省
2015	60.0%	60.0%
2016	44.4%	55.6%
2017	53.6%	58.9%
2018	63.8%	63.8%
2019	67.2%	70.3%
2020	68.2%	68.2%
2021	72.6%	78.9%
2022	50.7%	64.8%
2023	40.8%	22.3%
2024	11.2%	0.0%
平均值	50.6%	49.1%

我国批准上市创新药在北京和广东三级医院的进院率

新药首次上市年份	北京市平均进院率	北京市最大进院率	广东省平均进院率	广东省最大进院率
2015	8.6%	26.4%	3.9%	13.6%
2016	18.0%	47.3%	10.1%	16.9%
2017	18.3%	74.7%	13.3%	49.6%
2018	17.7%	70.3%	13.5%	40.5%
2019	21.8%	61.5%	16.0%	43.8%
2020	14.1%	53.8%	11.0%	31.4%
2021	10.9%	65.9%	7.8%	44.6%
2022	9.5%	60.4%	7.5%	32.6%
2023	5.8%	52.7%	7.4%	22.3%
2024	0.8%	3.3%	0.0%	0.0%
平均值	12.6%	74.7%	10.4%	49.6%

02

过程压迫——窗口期短

产品生命周期压缩，商业化节奏加快



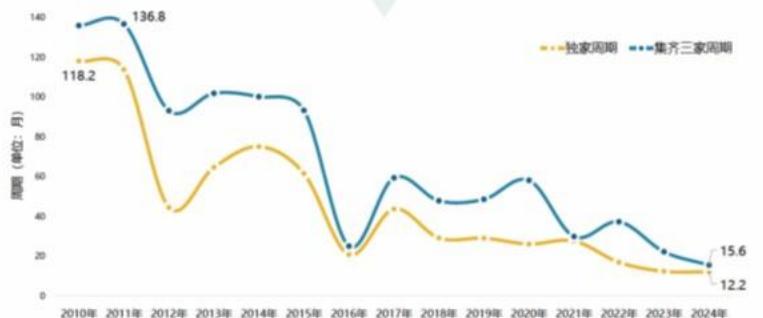
审评审批大幅提速，与国际标准接轨

更快纳入医保，更多本土药企上市后平均2-3年纳入医保

更快纳入医保，更多本土药企上市后平均2-3年纳入医保

集采推动了成熟药品更早进入衰退期

开路者独占期不断缩短。过早陷入价格内卷导致“价值稀释”（以FIC产品为例独占期仅约12个月）



03

回报压力——降幅大

创新药竞争加剧，同时面临利润压缩

医保谈判成功的品种大幅增加

但平均价格降幅超过60%，最高降幅甚至超过90%

面临着利润下降，营运压力增大的现状



我们需要重新审视创新药价值兑现的全过程

面临被压缩的生命周期，解决价值兑现路上的四大关卡

|<—— 关卡一：价值发现 ——>||<—— 关卡二：价值放大 ——>||<—— 关卡三：价值守卫 ——>||<—— 关卡四：价值延续 ——>|

导入期

挑战：如何让医生和患者快速认知产品的核心价值？如何跨越“进院难”的鸿沟，实现价值触达？

成长期

挑战：如何在有限的窗口期内，将产品价值快速、精准地传递到最广泛的目标市场？避免资源错配？

成熟期

挑战：在竞品环伺、价格压力下，如何深化医生认同，捍卫产品标杆，避免陷入单纯价格战？

衰退期

挑战：如何充分挖掘产品的剩余价值？如何将积累的客户资产有效延续，实现价值的传承？



目标客户推送给代表



代表

选定目标市场



医生

教育&管理



患者

精准定义价值起点

高效率客户触达

全场景医生教育

全病程健康管理/成交转化

高效实现规模渗透

深化构筑价值壁垒

驱动价值传承转化

聚焦“导入-成长-成熟-衰退”四个关键阶段，围绕“企-医-患”三大核心场景
布局创新药全生命周期营销成为破局关键

『破局』

全生命周期营销-创新药价值兑现引擎

创新药全生命周期数字化营销解决方案

覆盖全生命周期的价值兑现引擎，为创新药营销降本增效

|← 导入期：精准定义价值起点 →||← 成长期：高效实现规模渗透 →||← 成熟期：深化构筑价值壁垒 →||← 衰退期：驱动价值传承转化 →|



目标客户推送给代表



学术信息传达



医生



患者

选定目标市场

高效率客户触达

全场景医生教育

患者管理及转化

医生拓展

代表提效

医生教育

患者教育

医百HCP数据库

数据
匹配 > 纽扣 > 推荐

圈定目标客户，推荐给企业

企业已覆盖医生潜力挖掘

HCP
数据库

打造营销管理生态体系

合规管理
客户管理

培训管理
学术推广

·拜访管理·会议管理·营销推广

营销分析

重构客户管理的营销与服务
提效创新药广域市场覆盖

100.CRM+
数字化运营管理平台

创新药
前沿
诊疗
观念
落地

私域营销平台搭建

前沿观念教育

学术营销互动

公域触达
网红医生科普

私域转化&处方



100.eMarketing
医生教育平台

100.eHospital
患者服务体系

Revenue growth divisions.

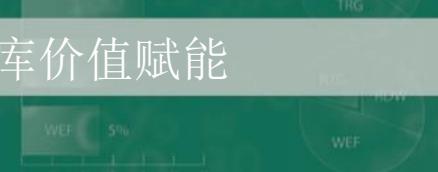
TYU division

FRT division

Distribution marketing participation in the securities market.



Distribution of the securities market key players



医生拓展

PART1-选定目标市场

医百HCP数据库价值赋能

大数据拓客

医生潜力挖掘

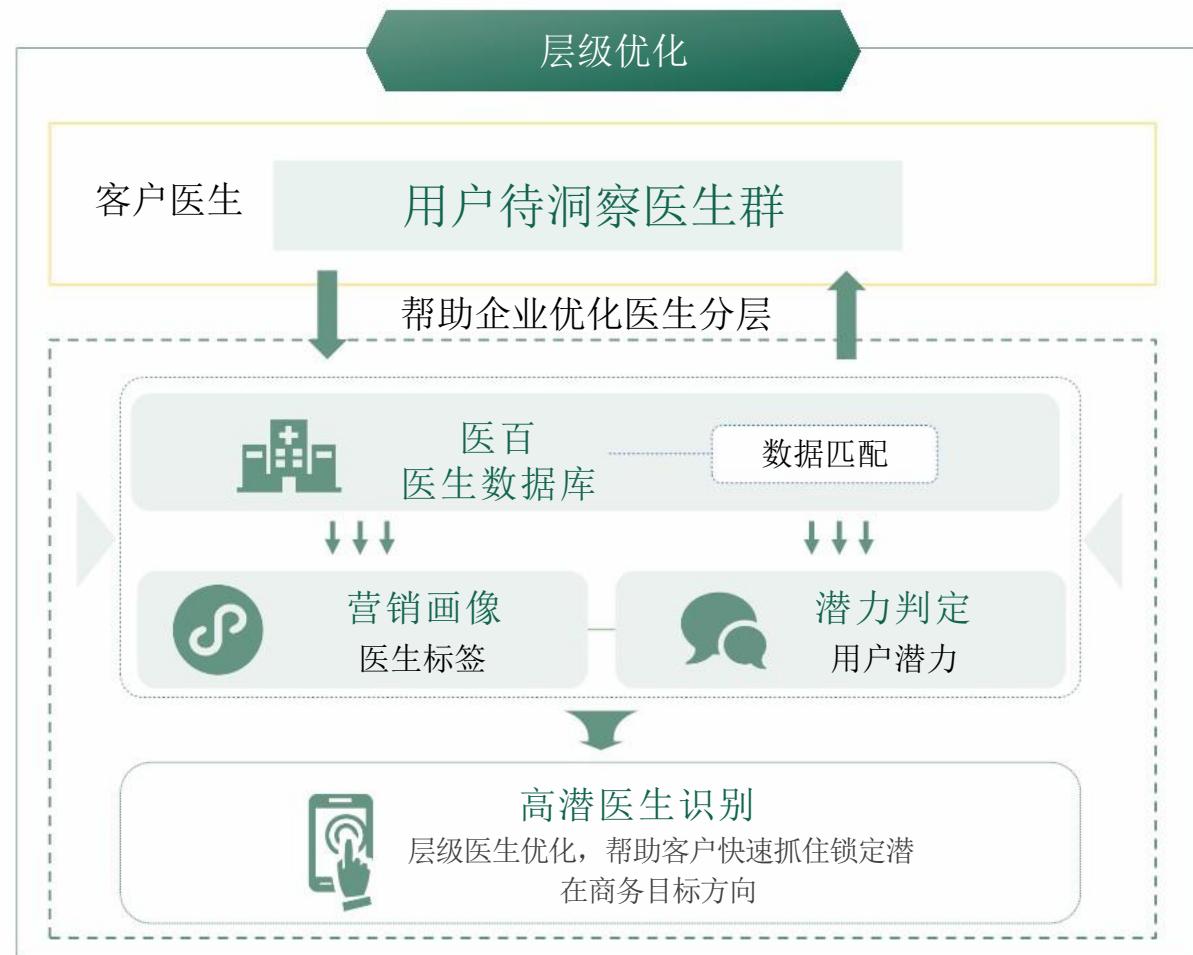
HCP
数据库

● 大数据拓客：基于医百HCP数据库筛选目标人群，为企业拓展增量医生



● 潜力医生挖掘：针对企业已覆盖医生，通过价值模型识别高潜医生

医百基于自有数据的积累，从多个业务视角对用户分析、总结，通过不同标签维度从价值医生识别、线上推广等场景设定医生判定模型，帮助药企快速锁定目标用户



来源：医百科技医生数据库、《i医观》



诉求：潜在高价值医生挖掘



Step1:

营销指数（高、中高）

Step2:

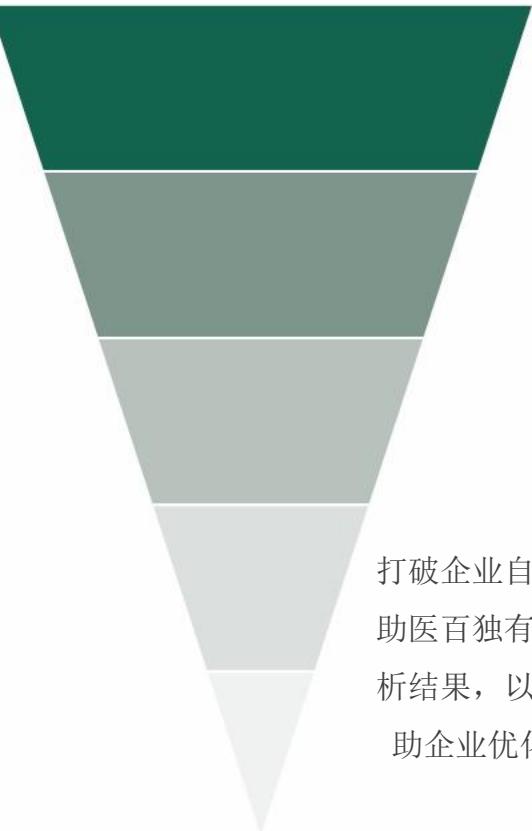
订阅指数（高）

Step3:

是否讲者（是）

Step4:

识别结果返回与建议



TYU division
FRT division

Distribution marketing participation in the securities market.



Distribution of the securities market key players



	GHT	FDW	TRG	RTC	WEF	HRT
254	254	320	450	650	784	453
550	550	320	450	650	145	784
218	218	273	364	474	124	954
12%	12%	8%	14%	22%	17%	22%



100.CRM+

数字化运营管理平台

代表提效

PART2-高效率客户触达

打造营销管理生态体系，全场景服务代表营销推广

合规管理

培训管理

客户管理

学术推广

营销分析

● 以100.CRM+产品为基座，提升企业内部管理效能，实现各级市场开拓维护



业务深度适配

更懂本土需求，深度理解中国医药市场规则与运作模式，更贴合的业务设计



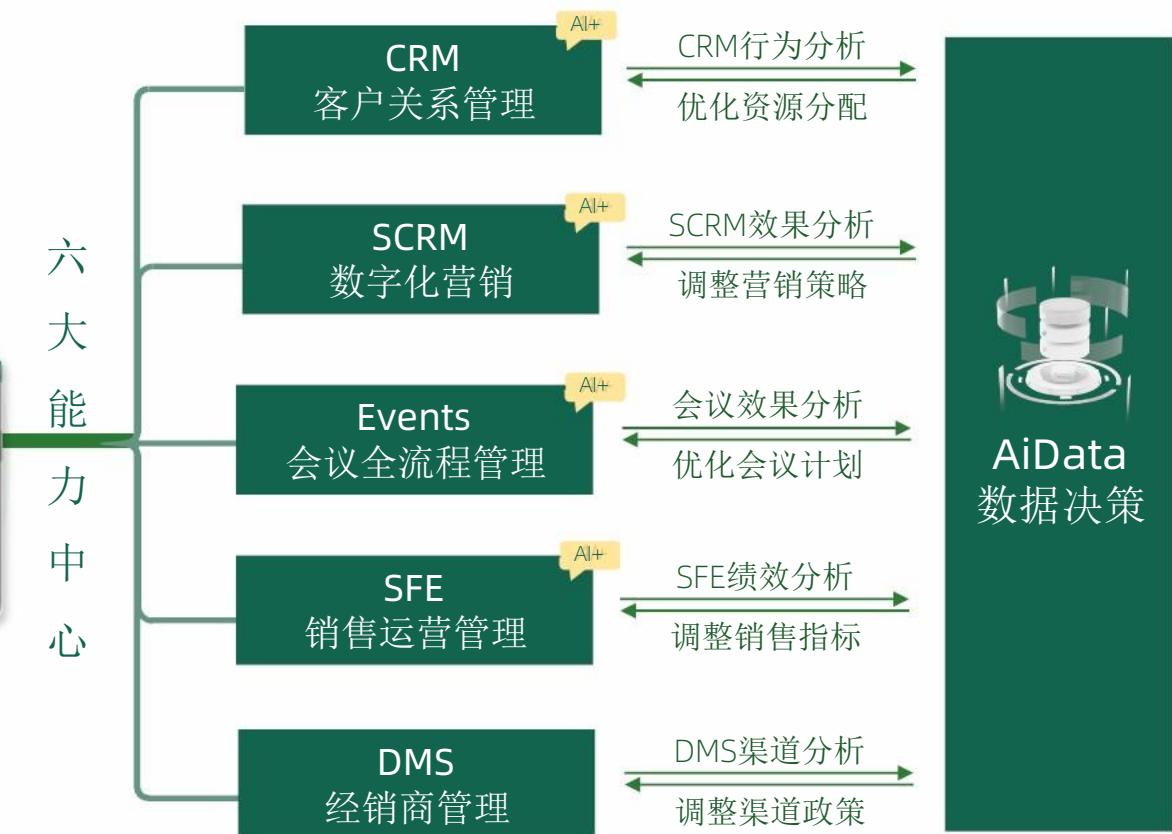
全场景整合

整合医药营销核心业务场景，打通医药营销从触达到转化链路



强合规设计

专为医药行业设计，融入合规审查与风险规避功能，降低企业违规风险



高频应用场景：100+CRM+满足药企内部管理效能提升+外部营销推广赋能双向需求

客户管理

机构管理

客户管理

其他管理

代表管理

拜访管理

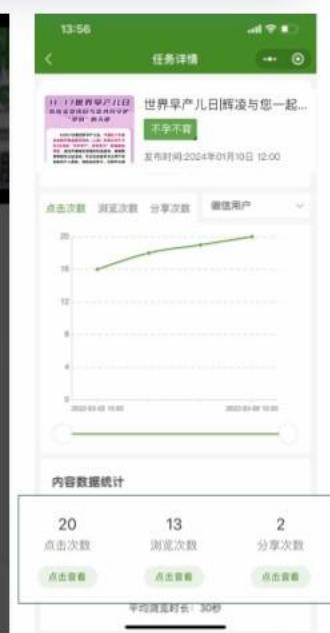
培训管理

会议管理

合规管理

营销推广

精准推广



营销分析

数据中台
内外部系统打通

主数据
微信生态

OA系统
ERP系统

营销平台
.....

多维度
数据BI看板

员工主题
拜访主题

客户主题
EDA主题

会议主题
营销主题

闭环分析
辅助决策



TYU division

FRT division

Distribution marketing participation in the securities market.



Distribution of the securities market key players



100.eMarketing
医生教育平台

医生教育

PART3-全场景医生服务

搭建医生服务私域平台，落地创新药前沿诊疗观念

前沿观念教育

学术营销互动

平台运营支持

100.eMarketing一站式解锁医药营销全渠道多场景营销诉求，高频高效进行客户营销

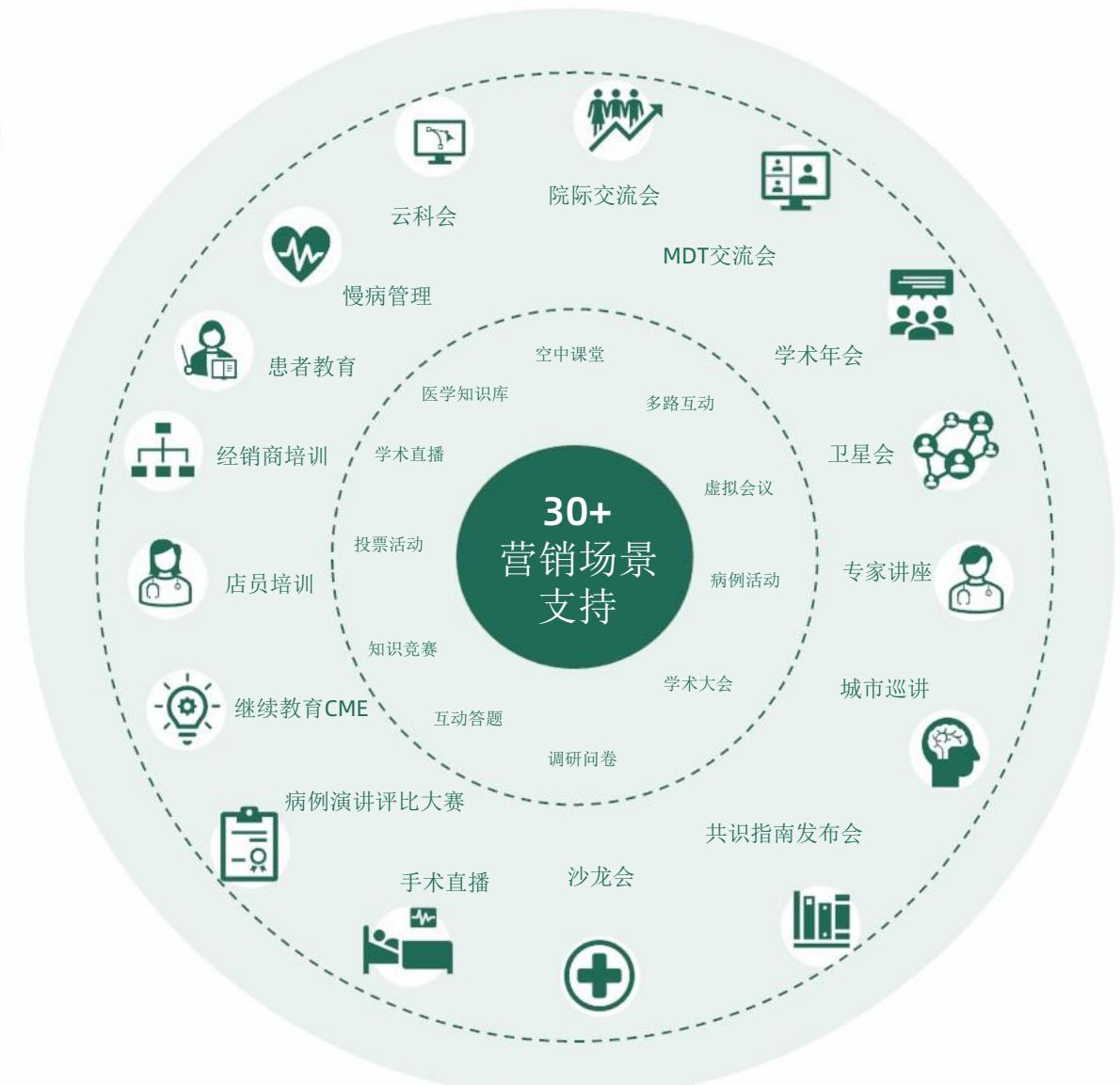
1个专属平台，实现**30+**营销场景覆盖
为企业提供一站式营销技术解决方案



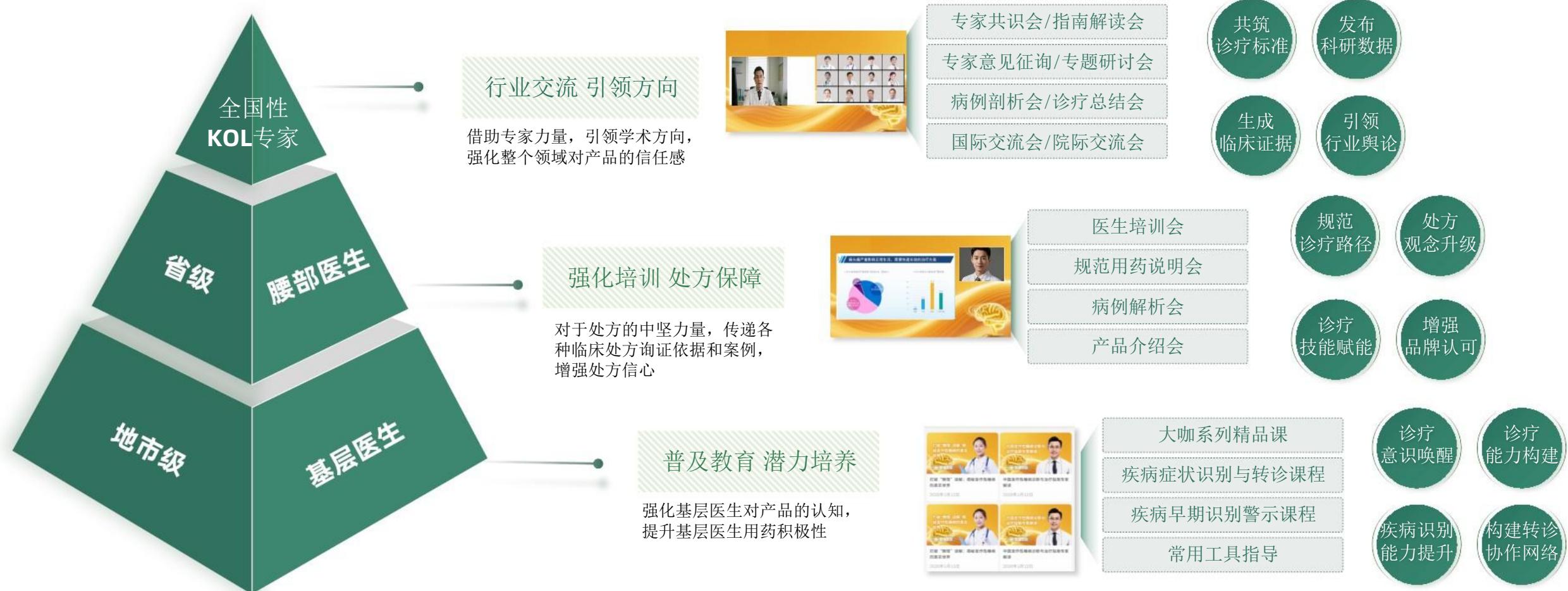
多端互联 广域传播

全场景覆盖 功能整合

数据沉淀 智能运营



● 基于创新药产品生命周期，持续开展自上而下的线上学术交流，多场景业务支持高效触达医生



整合的医学会议服务平台-支持多种模式在线医学会议

● 快速部署各阶段针对不同层级客户的学术营销活动，促进临床诊疗观念和处方实践



● 通过NPP模式，公私域联动，实现创新药商业转化闭环，实现价值延续

围绕创新药产品周期，**NPP** 营销模式下的全域渠道科普曝光引流计划

公域抓流量，私域抓运营转化，促进患者 获取 留存与 转化



AIGC
内容生产平台



医学内容编
辑团队



医生IP
运营团队



患者
管理平台



互联
网
医
院

● 公域科普-孵化医生IP：建立医生品牌内容传播矩阵，患教科普实现公域流量私域沉淀

① 批量化网红医生IP孵化

一套脚本内容所有医生共用拍摄，低成本实现批量医生打造
大量维护医生关系的同时，提升打造成功率

② 高潜医生IP孵化

为目标医生提供量身定制的IP打造服务，提供全流程专业
运营可维护重点医生，形成高质量的专业IP账号



广覆盖-触达目标医生

增关系-核心医生维护

深影响-产品领域患者教育

促转化-品牌宣传推广

公域流量

私域流量

内容阵地

短视频



抖音



快手



视频号

泛自媒体

轻问诊

音视频知识

患者运营

患者社群

企业慢病管理平台

专家线上工作室

小助手引导

● 私域运营-患者管理平台：基于微信生态打造患者管理平台，提高疾病认知延长患者DOT



● 成交转化-互联网医院：熟医患模式部署私域化互联网医院，实现医患一体化管理及处方诊疗



创新药全生命周期数字化营销解决方案回顾



医百数字化全域营销体系，为创新药价值兑现赋能



医生一体化

100.eMarketing-医生教育平台

学术会议

空中课堂 | 多路互动 | Mix云导播
精品专栏 | 学术会议 | 手术直播

学术活动

医学研究 | 问卷调研 | 互动病例
知识竞赛 | 互动答题 | RWS研究

营销推广服务

公众号代运营 | 百万医生数据库



市场部



医学部



患者一体化

医生IP打造-公域患者引流

抖音号 | 快手号 | 小红书
视频号 | 百家号 | ...

患者私域平台运营

健康档案 | 患教科普 | 互动答题
健康咨询 | 健康管理工具



市场部



销售部

互联网医院

患者问诊 | 报告解读 | 处方购药



销售一体化

100.CRM+-数字化运营管理

CRM模块

医务 | 零售 | 代理商 | 多渠道客户开发与关系管理

Events模块

会前 | 会中 | 会后 | 全链路闭环管理

SCRM模块

微信生态 | 社交化运营 | 推广溯源



销售部

SFE模块

指标 | 销量 | 奖金 | 统计 | 销售运营精细化管理



SFE

DMS模块

经销商全生命周期精细化管理



商务部



内容生产



合规审查



营销推广



疾病筛查

精准营销赋能



精准HCP数据赋能



竞品动态监测赋能



数据BI看板赋能

100.AIGC-智能普及化

100.AiData-业务数据化

信息采集多元化

医百致力于成为可靠的战略合作伙伴，为创新药发展保驾护航



医百
医百科技
www.100doc.com.cn

垂直医药营销
深度适配

亿级研发投入
技术领先

国家
&
权威认可

“

过去十年，我们解决了创新药“从无到有”的挑战；

未来十年，我们直面其“从有到用”的严峻命题。

医百将与药企一起：

携手共创 开启创新药 价值兑现的未来黄金新十年

”



未来可期 · 欢迎商务洽谈合作



医百科技公众号

医百官方客服

医百科技COO

ADD: 【北京总部】北京市朝阳区望京SOHO-T3A座-23层

【上海分部】上海市闵行区申昆路1999号5号楼610C室

【南京子公司】江苏省南京市经济开发区兴智路6号兴智科技园C栋1402

TEL: 400-114-9100