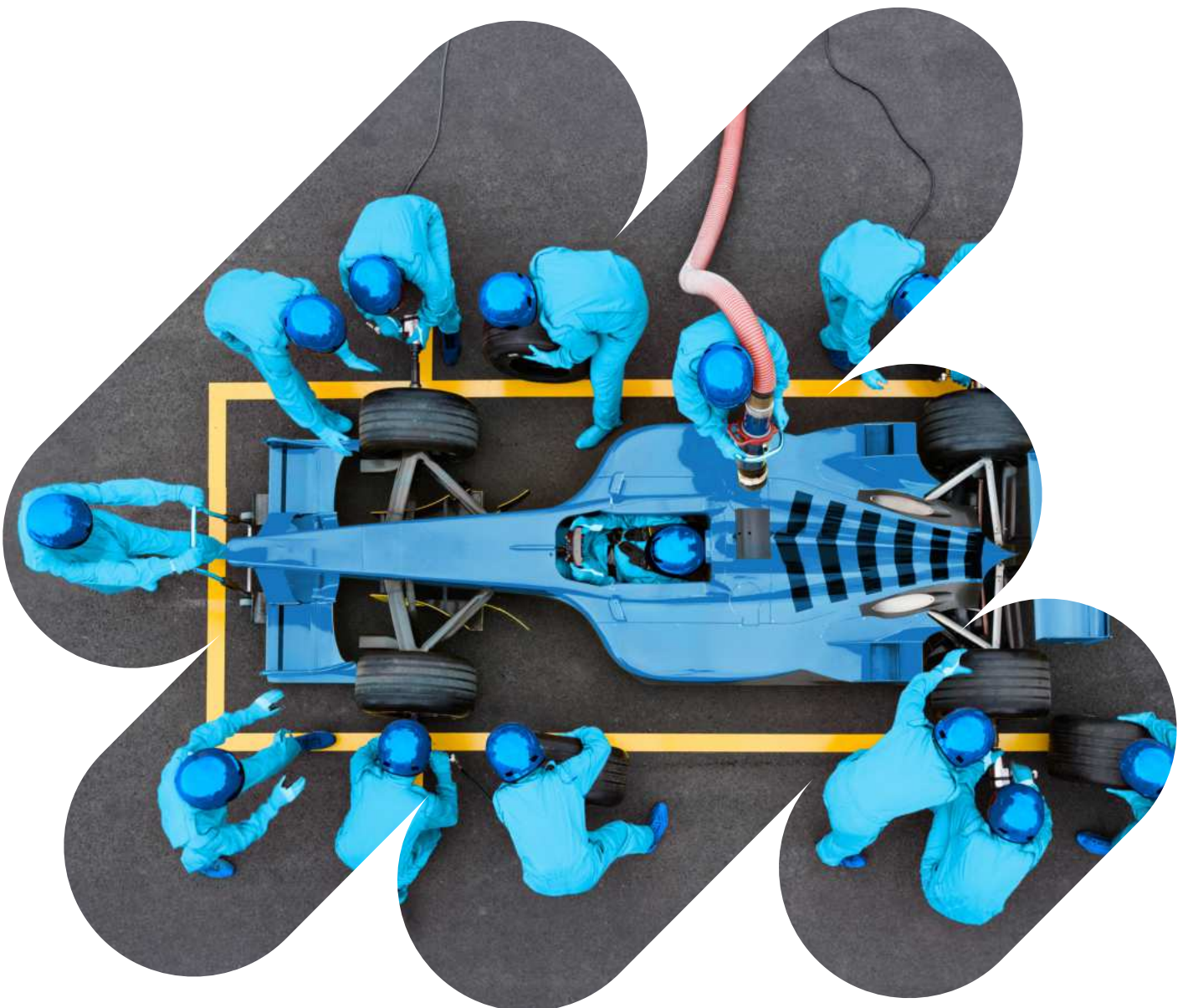


白皮书

把握时机：生物科技的自我商业化黄金机会

跳过传统模型，实现以技术为中心的精益商业化的承诺

マークス・ゴース , 副总裁, 思想领袖, 艾昆纬
托马斯·贝克 高级副总裁, 全球数据、技术和咨询服务, 艾昆纬
查尔斯·林克 资深总监, 信息管理与分析技术, IQVIA
Mike Sanvoisin , 副总裁, 生物技术商业服务, IQVIA



目录

执行摘要	1
引言	1
2 商业化新时代	3
生态商业模式 (EBP) 的黄金机遇：超越传统模式	6
奠定新模式的基石	7
现代数据管理：技术赋能的EBP 8的核心基础	8
构想数据赋能的EBP商业引擎	9
走向技术赋能的商业模型之路	11
全方位合作伙伴外包服务	13
IQVIA能力：支持EBP自主商业化之旅	16
关于作者	18



执行摘要

医疗体系正越来越多地由懂得数字化决策者领导，他们期待更快速、更相关和个性化的信息。随着代理型人工智能和使能技术的兴起，这一信息需求的变化正在颠覆传统的药品市场模型，从根本上改写了商业化规则。

对于新兴生物医药公司（EBPs）来说，这创造了通过自我商业化最大化其资产价值的独特机会。不受遗留商业基础设施的拖累，EBPs可以跳跃到一种精简的技术驱动商业模式，这种模式凭借量身定制的功能，适合未来，能够实现规模化的快速、敏捷和精准参与。

通过提供一条降低风险的捷径，以到达未来更优越、精简且技术赋能的模型。

这种方法从根本上改变了自我商业化的经济模式，从而使得国际扩张成为可能，并允许EBP在多个地理区域的利润池中挖掘资源，即使在较小的市场，例如欧洲，或在中东、拉丁美洲和亚洲的新兴市场。

与传统的外包模式不同，下一代以技术为核心的合作商业化伙伴可以提供超越效率提升和降低固定风险的EBP利益。

这是生物技术抓住技术赋能自主商业化的黄金机遇的时刻。



简介

非凡的科学进步，使药品治疗方案在复杂性和精确性方面不断取得更大的进步和提高，持续改善患者预后。新兴生物制药公司（EBPs）通过将科学突破转化为潜在疗法，一直是这一创新领域的先锋。如今，EBPs占行业研发管线中所有处于临床试验阶段的资产的70%，并原研了过去二十年间上市的超过1000种新活性成分（NAS）中的过半数。

1

在生物制药创新这个黄金时代的同时，一场同样具有变革性的数据和技术革命正在展开，它重新定义了商业化的规则并颠覆了传统的药品市场进入模式。

这次汇聚为EBPs提供了一个独特的机会，让他们通过在全球范围内商业化自身，实现其创新资产的最高价值，而不是通过药物许可。在传统市场模式面临前所未有的压力下，从零开始起步的EBPs必须避免

传统商业化的路径。不受既有商业基础设施的束缚，EBP可以抓住这一颠覆性的时刻，跳跃到一个更高级、精简和科技赋能的商业模式，这种模式适合未来——快速、高效、灵活，同时能够实现规模化的个性化、精准互动，满足日益挑剔的客户需求 and 偏好。

近年来，首次公开募股（IPO）和并购（M&A）活动放缓，主要集中在少数高价值资产上。

^{2,3}促使更多EBP将自我商业化作为其核心策略。即便金融市场动力开始转变，资金环境的变幻莫测意味着自我商业化仍然是EBP探索的重要选择。

在这篇白皮书中，我们将详细阐述EBP的这一重大机遇，并讨论发挥以技术为核心的商业化的巨大潜力的重要性和实施细节。

新时代的商业化

生物医药行业正处于深刻变革时期，这对目前商业模式的许多根本因素提出了挑战。

• **更多样化的、更有需求的客户** 在大多数健康体系中，一代人的更替将一群数字土著提升为关键决策者，他们自然会拥抱技术来满足信息需求，对内容及其提供的及时性、相关性和个性化有非常不同的期望（见图1）。此外，为了解决能力和资源瓶颈，许多健康体系正在扩大决策范围，超越传统医生角色，例如通过授权医师助理或护士。因此，创新者需要与更多样化的客户群合作，在各自的条件下，与代表广泛人设的个体打交道，这些人设由不同的需求和偏好定义。

• **激烈竞争和拥挤** 2000年，不到五分之一的药物靶点拥有超过五个研发候选药物。到2020年，这一比例增长到超过三分之二。⁴这种“管线放牧”活动在整个价值链上显著增加了压力，从临床开发期间的病人、研究员和试验场所的竞争，到新疗法准备进入市场时对市场准入和医疗卫生专业人员注意力的竞争。

• **压缩资产生命周期** 首次上市优势随着后续竞争对手的快速推出而逐渐减弱，而稳步上升的证据门槛，加上不断增多的成本控制措施，使推出轨迹趋于平坦。其他政策措施，如美国的IRA、中国的VBP或欧盟的药品法规，进一步压缩了资产的经济寿命。因此，创新者有更少的时间来捕捉他们资产的全部商业潜力。

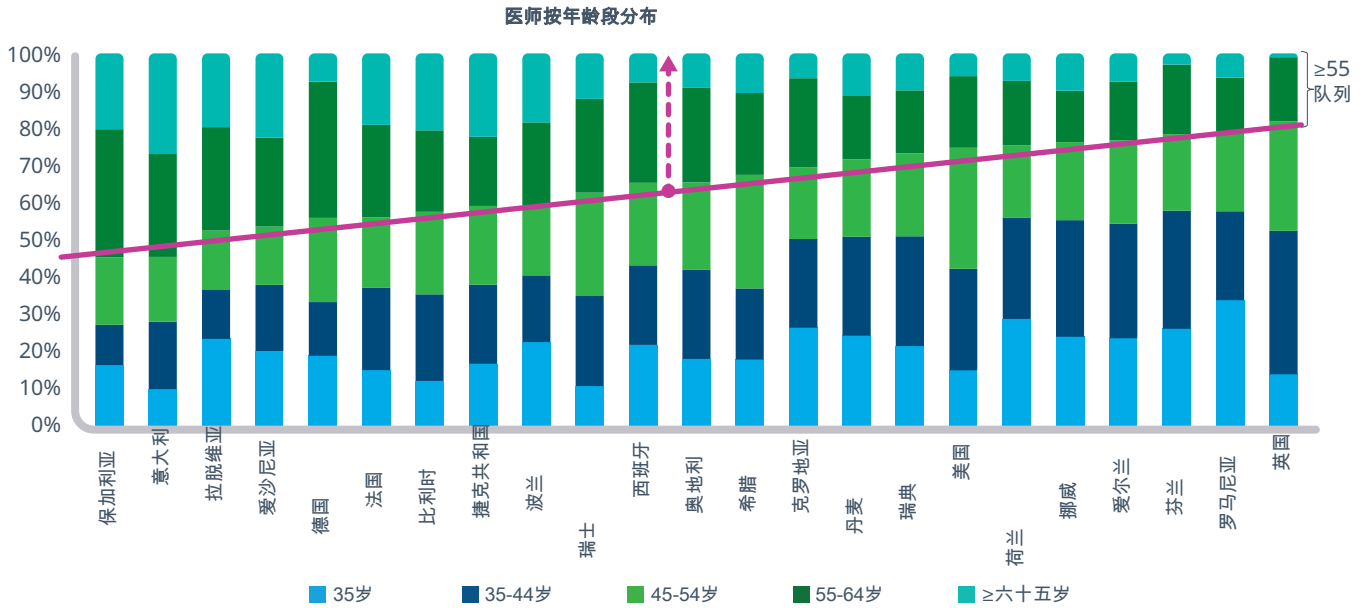
• **新市场** 与一些传统顶级启动市场，如欧盟4/英国和日本相比，像沙特阿拉伯和阿拉伯联合酋长国这样的国家提供更快的市场进入和更好的价格可预测性，这得益于数字化集成健康系统和不断提高的投资能力。这已经开始改变对启动国家的优先级。例如，沙特阿拉伯和阿拉伯联合酋长国与一种新疗法全球首次推出之间的启动滞后，在过去的5年中分别提高了7.8个月和17.6个月。

• **药企的影响力逐渐减弱** 医疗数据的指数级增长以及包括人工智能在内的分析技术的日益强大，赋予了医疗利益相关者权力，并侵蚀了制药公司对证据的传统控制——以及随之而来的影响力。随着围绕共同议程形成多利益相关者生态系统——例如，对特定疾病领域感兴趣的支付者、提供者和患者倡导团体——传统的市场进入方式可能会将制药公司排除在这些生态系统的外围，其相关性逐渐降低。

一段深刻的变革挑战了支撑现有商业模式的许多基本要素。不受传统商业基础设施的束缚，EBP可以抓住这一颠覆性的时刻。

图1：代际更替正在重新定义HCP的期望

参与模型必须变得更加灵活，以提供新的、个性化的体验。



来源：欧盟统计局，2022年；美国医学协会，2019年；英国医学协会，2018年

竞争加剧、在价值链中施加影响力的机会减少以及去中介化的风险，提升了对更快速度、更高敏捷性和更精确性的需求。它创造了对一个非常不同的市场进入模式的需求，这种模式必须重新创造其为医疗保健利益相关者提供的价值。

科技以改变他们的上市模式。大多数企业都难以实施必要的大规模组织变革。

至关重要的是，尽管面临地缘政治和卫生政策逆风，欧洲依然是仅次于美国的第二大制药产品盈利池，因此对寻求最大化其资产价值的EBPs而言，欧洲仍需被视为关键考量。

⁵ (见图2)。

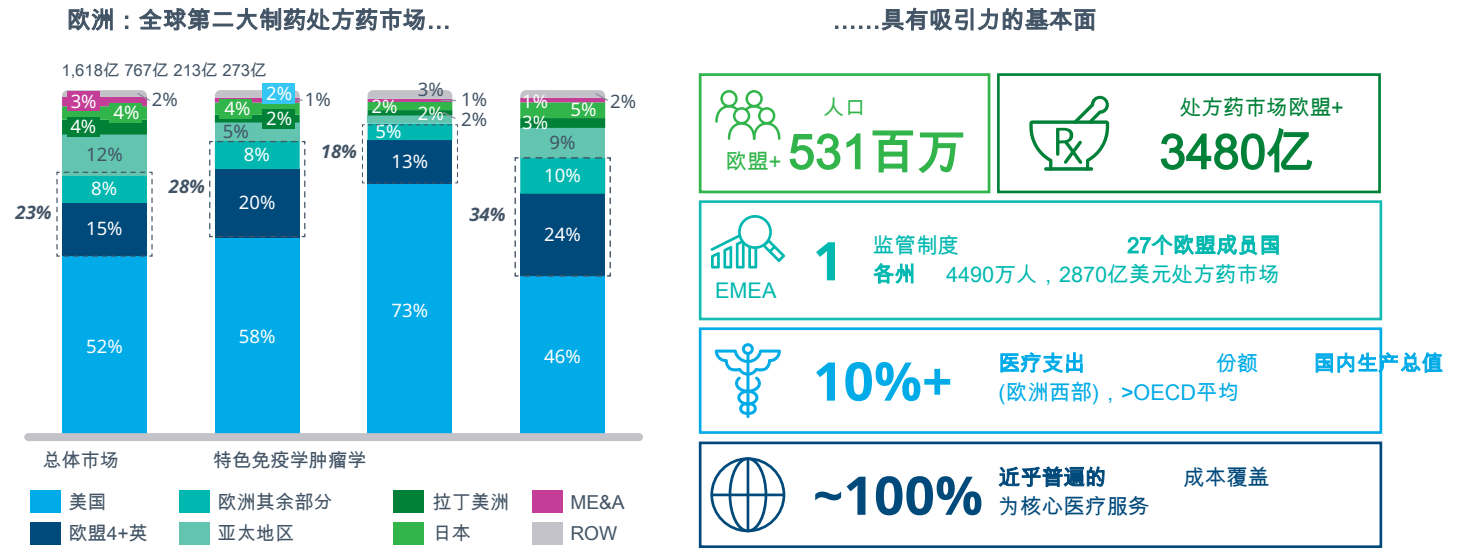
为了实现这些优先事项，未来的市场推广模式必须充分利用数据和技术力量，以获取更丰富、更深入的客户和市场洞察，包括近乎实时的情报，以指导内容优化、个性化参与和大规模协调。

国际扩张以开发多个地理利润池（如美国、欧洲或中东）为目标，给企业拓展业务带来了额外的挑战。成功的商业化通常需要本地存在感，这增加了复杂性和运营成本。

遗产基础设施、流程和工作方式削弱了传统制药公司利用新机遇的能力。

图2：欧洲的承诺

拥有超过5亿人口，医疗资金充足，全民覆盖广泛



备注：EU+定义为欧盟27国、英国、瑞士和挪威。来源：IQVIA MIDAS MAT Q2/2025；零售价视图——不含折扣和回扣——欧元统计局；经合组织《健康概览》，2024年；IQVIA思想领导力分析

大型制药公司通过将固定运营成本分摊到更大的产品组合中提高效率，并且他们已有现成的商业合同、合规流程以及当地监管环境和相关利益相关者的了解。相反，新进入者需要将稀缺的管理时间和资金投入建立运营中，却无法享受到任何协同效应。

考虑到所有这些因素，传统的药企商业模式并不能作为寻求自主商业化的EBP的有效蓝图，甚至在合作商业化伙伴关系中也不是最佳的市场推广能力。

EBPs寻求最大化其资产价值必须走上不同的道路。



EBP的金色机遇：超越传统模式

在根本上，新兴的生物制药公司有三种策略选择来释放资产的价值，且其风险与收益呈现递减特征（见图3）。

1. 单独行动，由EBP负责商业化，同时保留对资产的完全控制权并拥有所有收入来源。
2. 与合作伙伴共同商业化，其中一方负责部分商业化活动，收益由双方共享。
3. 将资产许可给第三方，或者出售公司，使得资产的所有权发生转移。这样做可以消除EBP的商业执行风险，但通常限制了实现资产全部价值。

图3：释放EBP资产价值的战略选择



EBP公司可以选择这些选择的组合，例如，在欧洲独立运营，但在拉丁美洲、中东和亚洲进行外包，以降低多国商业化复杂性。

从历史上看，为合同医疗和销售团队建立的外包模式有助于EBP降低独立行动的风险，因为他们保留了收入和资产控制权，同时从灵活的成本结构、效率和更快的时程中受益。

在这个医药商业化新纪元，EBPs现在拥有一个金灿灿的机会来跳出传统模式，避免在变革面前陷入其不足——大规模固定成本基础、功能领域的僵化和洞察力的滞后性，这些都阻止了大规模的速度、灵活性和精确投入。

随着商业模式和合作伙伴能力的演变，有更多外包职能的选择，以至于合作伙伴实际上作为完全的分支机构运营，无需将产品授权给制药公司。采用更精简、以技术为中心的市场推广模式更新外包模型，改变了较小欧洲市场以及中东、拉丁美洲和亚洲的新兴市场的自商业化经济。外包避免了需要穿越多个当地医疗保健系统，以及与这种复杂性相关的成本。

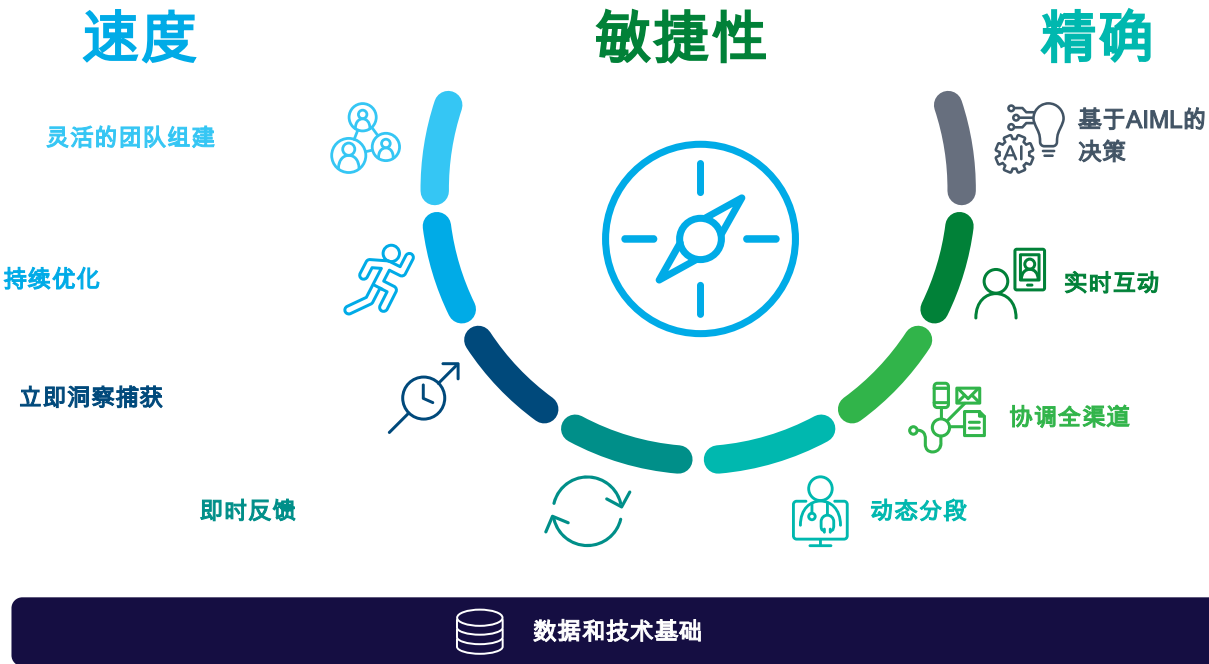
在这个制药商业化新时代，企业现在有一个黄金机会，超越传统模式，避免陷入其不足。

奠定新模式的基石

从一张白纸开始，EBPs可以充分利用由专门构建的能力驱动的卓越精益商业模式带来的好处，这些能力无缝嵌入使能技术和数据架构，并得到适合目的的治理机制的支撑。

新模型提供速度、敏捷性和精确性，这是在不断变化的环境中，拥有流动的客户偏好和不断变化的需求下成功商业化的基石（见图4）。

图4：新市场进入模型的优势



通过快速捕捉和解读客户需求和偏好，得益于前线代理商的助力，并将洞察迅速转化为通过高效的多渠道互动传递的强力内容，实现了这一点。

然而，构建和维护必要的数据库架构以及快速发展、尖端的技术和数据分析栈需要时间，并且需要巨大的资本投入以及能够接触高度专业、稀缺的人才。

而不是静态的以功能为中心的角色，未来的模型允许灵活的团队设置，并将跨职能责任围绕着一个国家医疗体系对创新疗法采纳的障碍进行整合。例如，战略客户经理解开当地市场准入的问题，患者旅程伙伴与当地医疗体系合作以解决护理途径瓶颈，而疗法专家则推动与医疗机构更深入的互动，重点关注患者激活以及通过拉动渠道未满足的医疗机构需求。

这大大提升了下一代以科技为中心的合同商业化合作伙伴的价值，远超传统外包的效率提升和降低财务风险等效益。事实上，这样的外包合作伙伴处于独特的地位，能够为自主商业化的EBPs提供通往未来更优越、精简且以科技为中心的商业模式的捷径，作为竞争优势的来源。相反，还在努力改造自身传统模式的典型大型制药合作伙伴在未来可预见的时期内无法提供同等的支持。

随着他们的临床试验进展，打算将资产商业化的EBPs需要准备执行一系列关键流程，同时构建组织能力以维持商业旅程。

现代数据管理：技术驱动EBP的核心基础

现代科技赋能组织的有效性和商业成功，取决于其核心数据基础。对于传统组织来说，这代表着一项重大挑战，需要广泛的架构改变和更全面的组织转型。

虽然传统组织寻求为监管、市场准入、营销、制造、销售、供应链和其他领域建立独立的垂直功能，但一个技术和数据驱动的EBP可以通过简化流程、核心工作流程的代理增强和有效的外包组合更快地推进。这种做法将最大限度地减少固定成本——鉴于当前的融资环境和商业化阶段的传统高烧钱速度，这是一个重要的考虑因素——并能够在价值链上部署节省人力的成本的技术。

然而，对于一个EBP来说，从对数据在核心角色上更广泛的理解开始，将使得设计出的组织更加灵活、混合。与其复制传统功能并建立一个技术和数据基础来支持它们，EBP可以采用更具动态性的模型进行设计，利用数据战略和管理方面的最新创新。关键的是，这些努力必须被视为对战略资产的投入，这是区分和最终竞争优势的基础能力，而不是将数据和科技视为运营成本的谬误。

尽管每个EBP和资产在构建与购买之间的精确平衡会有所不同，但目标不应再是模仿或重建传统模式。相反，通过思考核心流程以及数据和科技如何加速、改进或转变这些流程，EBP可以更有效地分配稀缺资源，以实现其必须精通的活动，从而成功商业化其资产。

随着EBP迈向商业化阶段，它必须首先建立高级数据蓝图，这将使其在下游具有灵活性和响应能力。现代数据湖和湖屋代表了重要的起点，使它能够



随着EBP迈向商业化，它必须首先建立一个高水平的数据库蓝图，以使其在下游具有灵活性和响应能力。

云中大量不同数据的摄取和转换。在此基础上，每个EBP可以决定它在不同平台和能力上的投资深度。

在SaaS平台上的大量投资可能不再需要，拥有明确蓝图的公司可以选择更定制、更灵活的替代方案。MACH架构的出现——**M** 微服务 **P** 一个 **I** 首先，**C** 大声的本地人 **H** 无头架构——将进一步提高灵活性。通过将应用拆分为更小的微服务，EBPs可以只关注他们所需要的部分。此外，无头设计意味着前端接口与后端数据架构解耦。⁶ 相反，EBP可以根据自己的需求构建和管理其数据基础，然后再连接所需的技术、接口和外包能力。

在过去二十年里，现代数字技术和基于网络及手机应用的大范围使用催化了数据的空前增长。数据处理平台则以灵活的云托管作为回应，并且……

更完整的应用套件，以提供企业增长所需的数据可观察性、数据质量和可扩展性。具有精益IT组织的EBP可以从专业提供商那里获得完整的平台许可，这些平台包含预集成的连接器、数据模型和应用，以避免复杂的、耗时的自定义配置和系统集成。





展望数据赋能的EBP商业引擎

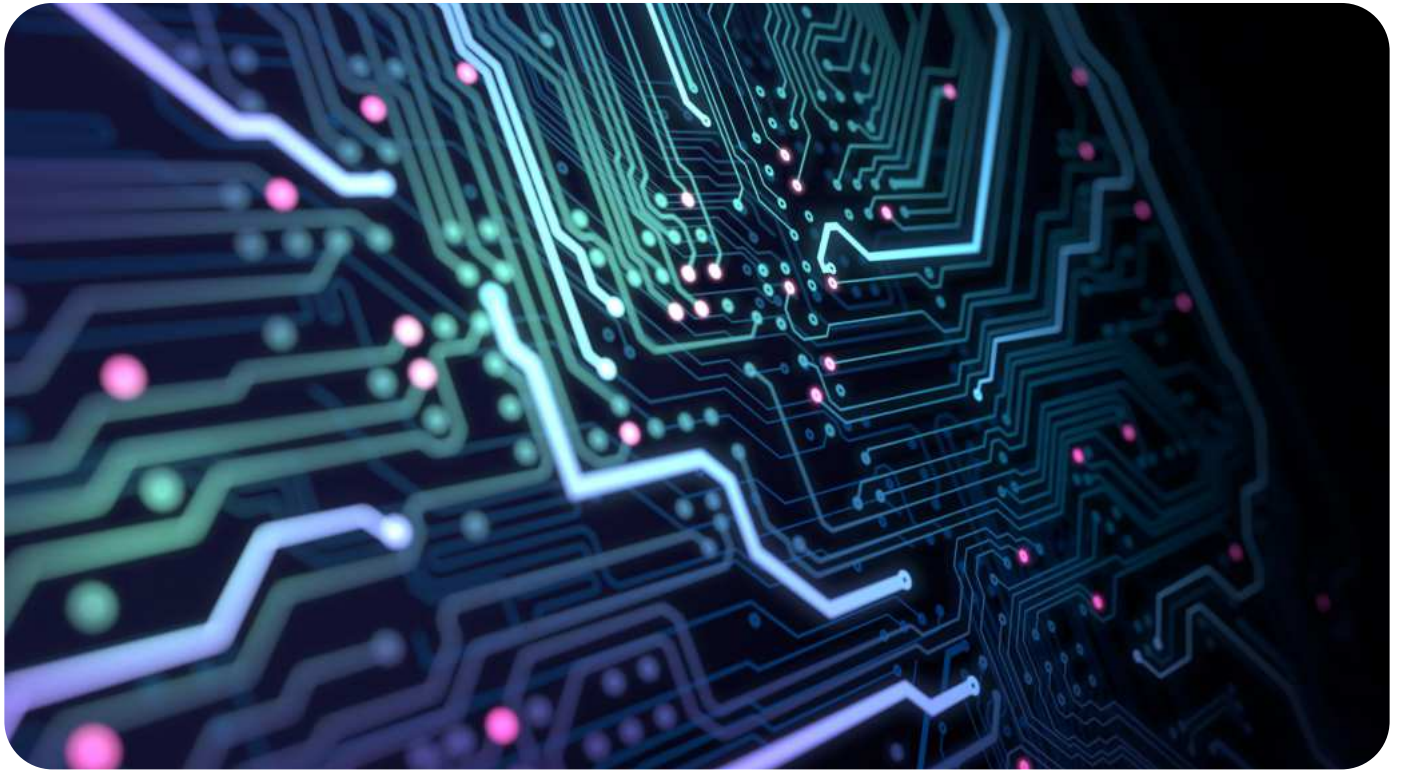
有了清晰的数据基础和可行的蓝图，EBPs可以集中精力处理必要的商业化资产流程，同时与传统的做法相比，实现显著的效率提升。

在我们的设想模式中，一个EBP可以显著减少其人员需求，利用基于其数据基础构建的自动化来简化众多关键流程，包括规划和执行，使组织更加敏捷和高效（见图5），例如：

图5：人工智能代理使EBPs变得更加精益、敏捷和高效。

遗产方法 代理人工智能方法

 <p>字段效力</p>	<p>复杂的CRM和现场仪表盘 现场团队捕获少量客户洞察</p>	<p>野外特工简化电话准备，针对定位 更好的客户互动 人工智能使免费文本通话记录变得有用且合规。 可能在没有CRM的情况下运行，例如在预发布阶段、小型团队中</p>
 <p>分析</p>	<p>分析师收集并拼凑数据来自不同来源 人工分析及报告撰写</p>	<p>AI智能代理，预先加载有价值的数据源 推理代理提供透明分析 几分钟内可操作的推荐</p>
 <p>内容</p>	<p>低效且缓慢的内容生产流程，所有权属于机构 繁重的MLR审查和重做</p>	<p>现成的人工智能工具加速了所有内容生产步骤 针对灵活性、成本投入的内容制作 储蓄和60%端到端SLA加速</p>
 <p>监管</p>	<p>专家进行文献研究 评论，撰写发现报告 完整提交</p>	<p>生成式AI加速了监管、HTA提交，成本更低…… 缩短审批和市场准入的时间表</p>



- 与依赖传统文献综述不同，生成式人工智能以更低成本加速了监管和HTA提交，最终缩短了审批和上市时间。

AI代理可以预先加载有价值的资料来源，而推理代理则透明地分析市场和当地竞争动态，并在几分钟内提供可操作的建议，以协助制定商业策略。

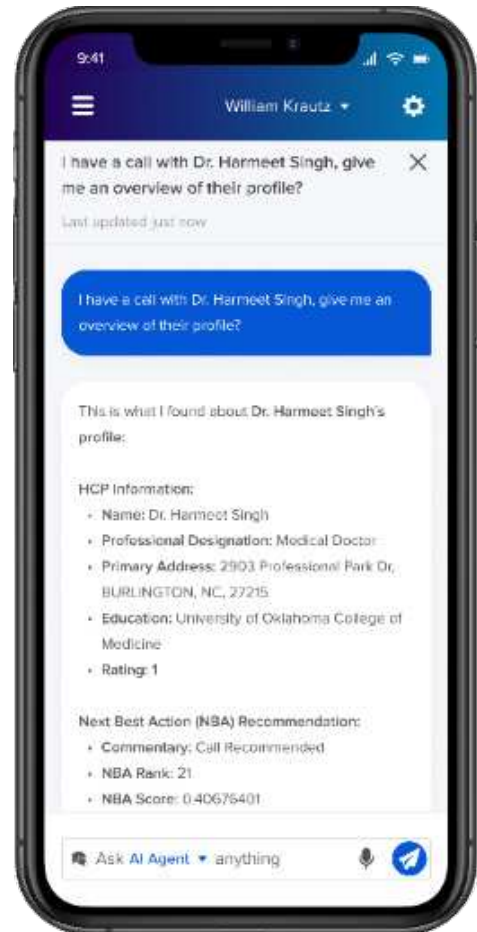
除了带来效率提升之外，自主人工智能代理还有潜力通过提供高度个性化的体验来根本性地改变客户互动，这些体验反映了客户的偏好、需求和期望。例如，自主代理可以通过确保跨渠道之间无缝的客户体验并基于团队之间及时流通的一致且合规的客户信息，显著增强全渠道互动的影响力和有效性。

7

- 市场力量代理克服了复杂客户关系管理（CRM）和现场仪表盘的限制，这些工具在提供深入及时的客户洞察方面可能遇到困难。这样的代理简化了电话准备和目标设定，以便更有效地与客户互动。代理合规工具确保丰富的自由文本通话记录能够立即利用，提高其效用。这可能会允许小型现场团队，例如在产品预发布阶段，即使没有CRM也能运作。

与此同时，现成的人工智能工具加速了所有内容制作步骤，以增强灵活性，降低成本，与传统的内容生成工作流程相比，实现端到端服务级别协议（SLA）的60%加速，以及通常缓慢的医疗、法律和监管（MLR）审查流程。

这些例子说明了技术在使EBP跨越式发展到更高级、精益敏捷模式方面的变革力量。



迈向技术赋能的商业模式之路

对于着手进行自我商业化的EBPs来说，由现代科技赋能的商业模式的标志引导这一旅程至关重要。

一个现代化、科技赋能的商业模式.....

- a. 设计和制造以最大化速度、灵活性和精确度
- b. 代表在建设和采购之间的资产特定权衡，以下问题提供信息：(i)“EBP需要在哪些方面表现出色才能成功商业化其资产？”(i i)“为此需要哪些核心技能和能力？”(i i i)“哪些可以由外部或数字化完成？”
- c. 最大限度地降低固定成本，利用现成工具、模型和服务来替代高成本资源，贯穿价值链
- d. 考虑的是关键过程模块，而不是功能或垂直领域

2. 它始于最先进的技术、数据和数据分析堆栈，以及……

避免昂贵的、不必要的基础设施和技术债务，例如通过MACH架构⁶

b. 设计时考虑了灵活性和速度

c. 与特征为相互竞争的领地、各为其结构、系统和服务提供商辩护的既有模式不同

d. 允许数据捕获和飞轮操作

e. 利用数据湖（或湖屋）集中和转换数据，以便关键团队后续访问和使用

f. 部署网格或布料模型以驱动数据去中心化、编纂、可发现性和可用性

3. 它涵盖了所有关键的商业化“领域”，包括：

- a. 商业规划和品牌管理
- b. 市场推广和客户互动
- c. 营销
- d. 供应链
- e. 合规性
- f. 报告

关键在于，与大型制药公司不同，EBP无法简单地将在开发专有数据和技术基础所需的投资和风险分散到一系列资产中。此外，在EBP商业化旅程的初期缺乏数据，这在建立有效的技术驱动商业模式方面构成了一个重大限制，而这种商业模式依赖于持续的数据摄入以学习和改进。

因此，聘请一个以技术为中心、提供全方位外包服务的合作伙伴对于降低建立赋能架构基础的投资风险以及加速EBP在多个地理区域商业化关键领域的准备至关重要。



全方位合作伙伴外包服务

EBPs寻求通过自我商业化来最大化其资产价值，不可避免地需要应对多个本地监管、市场准入和利益相关者环境。

此外，尽管在医疗保健专业人员（HCPs）中数字原生代的兴起，以及他们不断变化的信息需求和渠道偏好，现场团队在客户参与中仍然发挥着关键作用，尤其是在关键的预上市和上市前期的倡导建设和市场塑造阶段。

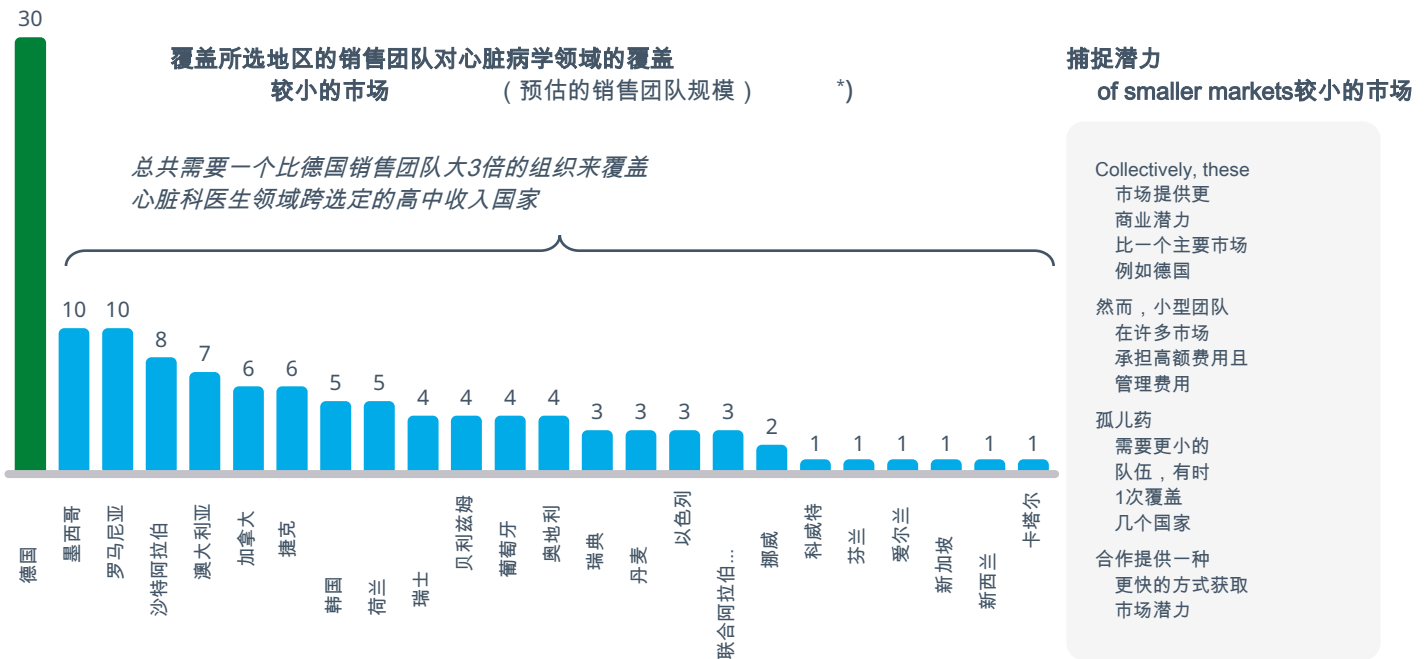
8,9

能力要求。即使是一个精简的、技术驱动的市场进入模式，仍然需要一些本地现场团队，而这反过来又需要有效的管理结构。

为了说明这给捕捉由较小市场所代表的重要的集体机会带来的运营挑战，想象一家EBP正试图商业化其新颖的心脏病学疗法。要充分覆盖关键的小型高收入和中收入国家的内科医生，所需的联合销售团队规模是德国典型心脏病学销售团队的3倍。然而，与庞大的德国销售团队不同，在众多小型市场中人员数量的碎片化导致了高昂的成本和管理开销，因为规模经济无法实现（见图6）。

因此，当地存在感和市场知识的重要性与以往一样，这转化为当地

图6：捕捉较小市场潜力的运营挑战



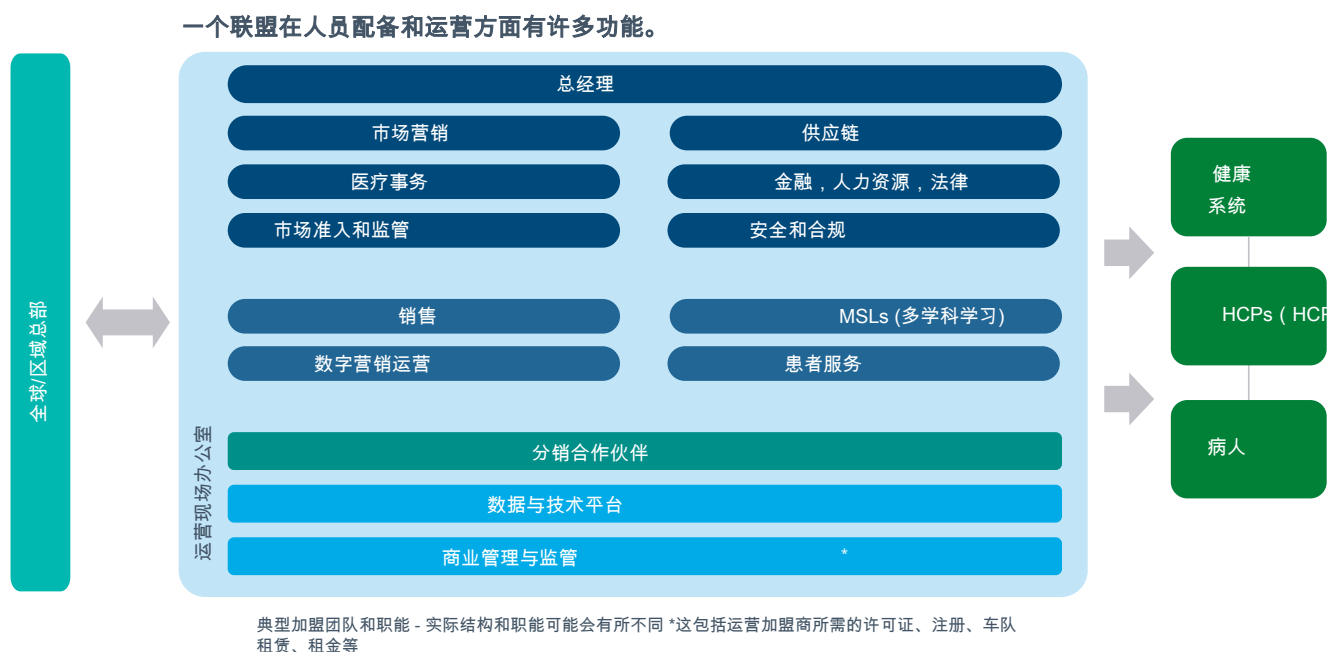
德国心脏病学团队规模设定为30人。其他国家按当地心脏病学家的数量成比例调整。来源：IQVIA OneKey数据库；IQVIA分析

甚至一个精简的技术驱动市场推广模型也需要一些本地现场团队。这反过来又需要有效的管理结构和治理机制。

以技术为核心的全服务外包合作伙伴，拥有广泛的地理分布，可以加速在多个国家的执行。

这样的合作伙伴通过减轻EBP自身建立和运营本地分支机构、管理多个外部合作伙伴的负担和复杂性，以及最小化固定成本暴露，为商业化准备提供了一条降低风险捷径（见图7）。

图7：IQVIA全服务分支外包



来源：艾昆纬

以下案例展示了外包模式的优势以及它如何使几个企业业务实践（EBPs）实现其自我商业化抱负：

一个有效的治理模式确保了与CRO合作伙伴的无缝协作，同时确保PI关系管理责任明确、单一。

预上市医疗能力部署

一家总部位于美国的处于临床试验阶段的生物制药公司（EBP）其创新免疫肿瘤治疗药物，旨在治疗肾细胞癌和转移性结直肠癌，该药物具有全球的雄心壮志。

技术赋能，在场所和大会上的协同参与深化了利益相关者的关系，建立了早期倡导，这转化为表现优异的研究，例如，提前3个月完成患者招募计划。

对于关键的早期预发布阶段，EBP需要地面医疗资源和数字参与平台，以支持主要研究人员在后期试验执行中的工作，并开始构建对关键前美国市场5个地区的创新肿瘤疗法的倡导。

欧洲罕见病市场进入

亚洲总部所在的EBP之前依赖向大型制药合作伙伴外包以在欧洲进行商业化。对于其下一个罕见病资产，公司正寻求自行商业化，以保留更大的价值并保持对执行关键活动的控制。

IQVIA 部署了一个涵盖24个国家、技术驱动混合平台，包括一位国际项目负责人、区域医学总监以及一支具有现有关键意见领袖/主要受试者关系的当地MSL团队，并具备相关的临床和肿瘤学专长。

EBP与IQVIA达成全面合作，提供国家层面的资源，包括总经理、医疗负责人和市场准入总监，同时IQVIA提供技术能力，例如，为全渠道医疗专业人士参与（包括面对面、远程和数字渠道）进行客户互动协调。

- 现场合同能力得到了洞察力和分析支持、报告和合规管理的进一步补充。

这个成功的合作模式进一步扩展，以支持EBP后续资产在欧洲的推出。

商业技术生态系统，针对新成立的制药公司

在一系列快速投资之后，一家专业的药企需要在一年内设立商业运营，以支持欧洲、拉丁美洲和澳大利亚的业务。

所有技术系统都需要从头实施，以支持供应链、销售和市场营销，拥有超过250名现场销售人员，要求在1年内迅速部署到前10个国家，并扩展到13个国家，5年内有350多名活跃用户。

IQVIA服务包括客户关系管理、数字营销运营、数据仓库以及一、二、三级别服务支持，以及端到端的技术和运营项目。

灵活模式使客户能够根据业务需求的变化，调整服务组合，增加或删除功能。

数字，多国同步在关键的前美国、前欧洲市场推出

数字参与对于推出新产品特别有效，因为医生和患者常常在寻求有关新治疗方案的信息。外包模式允许在缺乏必要资源或数字基础设施的小公司中，将数字活动扩展到众多国家。

例如，IQVIA开展了一项数字活动，以激发肿瘤学家对一个即将在拉丁美洲、亚太地区和中东16个新兴市场推出的新型乳腺癌疗法的兴趣，使点击率提高了3倍，网站流量提高了14倍。

在另一个例子中，IQVIA在欧洲、加拿大和台湾开展了一场针对EBP病毒性传染病资产的精准定位患者寻找活动，推动了网络流量增长80%，加速了活动覆盖市场的品牌增长。

广泛的示例凸显了全方位外包服务的多功能性和内在的灵活性，能够为客户提供量身定制、契合其特定情况、战略和需求的专业解决方案。

IQVIA功能：支持循证医学（EBP）自主商业化的旅程

IQVIA 全服务分支机构外包方案包含一系列全面的能力，以加速EBP的自商业化之旅。

IQVIA Affiliate提供灵活、模块化的部署，规模无与伦比，结合全球覆盖与本地存在。它由技术赋能的顶级能力驱动，包括与NVIDIA的战略合作中开发的医疗级AI代理（见图8）。

凭借在价值链上的强大合作伙伴记录，IQVIA独具优势，能够支持EBP在所有主要地区的商业抱负。

图8：IQVIA分支机构结合全球视野与本土专长

技术导向模型

精简敏捷的推出市场（GTM）方案，依托先进的数据和分析系统；专为速度与精确度而设计

灵活模块化方法

快速部署人员、能力和基础设施

全方位外包

全球大陆的端到端联盟模式；本地存在和知识确保卓越的运营能力



人工智能与自动化

生成式AI用于监管
市场分析；自主
HCP参与代理

经证实的历史记录

仅2025年，IQVIA支持了超过900个产品在上市前、上市期间和上市后的资产

战略数据基础

数据作为战略资产，使企业业务模式能够跨越传统商业模式

来源：艾昆纬

随着药疗技术和科技创新相融合，颠覆现有格局，这是生物科技抓住科技赋能自主商业化的黄金机遇的时刻。

参考

1. 美国新兴生物制药行业拓展方案，IQVIA研究院报告，2025年10月：
<https://www.iqvia.com/insights/the-iqvia-institute/reports-and-publications/reports/expanding-options-for-emerging-biopharma-in-the-us-a-decade-of-change> .

2. 生物制药并购：2025年展望，IQVIA博客，2025年1月：
<https://www.iqvia.com/locations/emea/blogs/2025/01/biopharma-m-and-a-outlook-for-2025> .

3. 生物制药并购：2026年展望，IQVIA博客，2026年1月：
<https://www.iqvia.com/locations/emea/blogs/2026/01/biopharma-m-and-a-outlook-for-2026> .

4. Fougner C. 等，药物开发管线中的放牧，自然药物发现评论，4月28日
2023: <https://www.nature.com/articles/d41573-023-00063-3> .

5. 实现欧洲的商业潜力，IQVIA 白皮书，2022年2月。
6. MACH原则：
<https://machalliance.org/> .
7. 无限数据与人工智能时代下的客户参与，IQVIA 白皮书，2025年4月：
<https://www.iqvia.com/locations/emea/library/white-papers/customer-engagement-in-the-era-of-unlimited-data-and-artificial-intelligence> .

8. IQVIA发布《卓越》系列，双年度出版物I-X，2007-2025。
9. 启航卓越IX：拥抱变革，释放效率，艾昆纬白皮书，2025年6月：
<https://www.iqvia.com/locations/emea/library/white-papers/launch-excellence-ix> .

关于作者



マークス・ゴーレス

副主席，思想领袖，艾昆纬

马库斯在生命科学领域拥有超过25年的经验。

为所有主要地区的客户提供包括产品上市准备、市场进入模式、品牌和商业战略以及构建组织能力的建设等方面的咨询服务。

马克斯经常就最新行业趋势发表演讲，并定期与制药公司的资深领导团队互动。

马克斯拥有汉诺威大学的药学化学博士学位，并在加州大学完成了博士后研究。



托马斯·贝克

SVP，全球数据、技术及咨询服务，IQVIA

基于巴塞尔，汤姆领导着IQVIA的企业数据、技术和

全球咨询服务。他在整个行业中工作，支持客户进行复杂的战略、技术和商业化合作。他之前在欧洲的IQVIA担任多个职位，也在硅谷和旧金山办公室工作过。

汤姆同时拥有康奈尔大学的学士和硕士学位。



查尔斯·林克

资深总监，信息管理与分析技术，IQVIA

查尔斯·林克拥有超过20年的

具有全球生命科学行业战略咨询、技术和数据分析的经验。总部位于伦敦，他带来了在商业战略、数据分析自动化和多渠道运营方面为客户提供建议的丰富经验。

他持有耶鲁大学颁发的分子生物化学与生物物理、经济学学士学位。



Mike Sanvoisin

副总裁，生物技术商业服务，IQVIA

以伦敦为基地，迈克拥有超过25年的生活经验。

科学技术行业帮助客户发展和实施其商业模式，包括为大型药企和最近生物科技客户提供市场进入策略、融资、组织结构及灵活部署模式等方面的咨询服务。

迈克之前领导了IQVIA在英国和爱尔兰的业务，同时担任多个全球和区域销售领导职务。

他持有卡迪夫大学的理学学士学位。

联系我们

iqvia.com 爱奇薇亚公司