

# 101 年度 優質平價新興市場推動方案

## 新興市場消費需求深度調查案 3-4 月重要研究發現與商機摘要表

研究主題	新興市場消費需求深度調查
研究國家	印尼、印度
研究產品別	醫療器材研究、居家醫材研究
<b>3-4 月重要研究發現與市場缺口說明</b>	
<b>一、 創新研發</b>	
<b>(一) 印尼－醫療器材</b>	
<p>印尼位處赤道附近，天氣炎熱衛生環境條件差，傳染性疾病與寄生蟲感染等是印尼民眾最常見的疾病，因此台灣廠商可秉著既有的體外診斷用醫材產品優勢，依照當地環境衛生疾病需求，開發對應之產品，像是肺結核、傷寒、副傷寒、登革熱和瘧疾等疾病檢測試劑，來跨足進入印尼，展開佈局。</p> <p>體外診斷用醫療器材包含檢驗儀器設備和檢驗試紙：建議可朝研發封閉系統產品，檢驗儀器設備與試劑配套，避免替代性產品進入取代</p>	
<b>(二) 印度－居家醫材</b>	
<p>居家醫療器材是我國醫療器材產業的發展重心，進入印度市場需因應當地的使用習慣做適地化的研發，方有機會切入對於價格敏感，又要求品質的印度新興市場。如：血糖機可朝向操作簡單、量測迅速準確的方向研發。噴霧治療器可朝向體積小、內建電池，來因應當地擁擠、常限電的環境。</p>	
<b>二、 國際行銷</b>	
<b>(一) 印尼－醫療器材</b>	
<p>醫療器材產品要打入印尼醫院最大的機會與採購的要求為品質與價格，尤其是公立的醫療院所，在預算有限的情況下，公立醫院的採購案都是以價格決定。而私立醫院就會比較偏重產品的新穎、品質，其次是價格和售後服務。一般的產品要賣到醫院內除了價格要便宜以外，醫事人員使用的滿意度也是很重要的因素，在印尼醫院的科室主管擁有很大的採購決定權，優良的信譽、維繫與醫院端</p>	

本研究發現與商機摘要係由經濟部國際貿易局委辦之計畫，財團法人商業發展研究院執行，如需引用請註明：101 優質平價新興市場推動方案-新興市場消費需求深度調查案

良好的關係是一家代理商的關鍵成功因素。因此在委託代理商行銷部分，可朝多重經銷商代理為方式，增加購買通路；在人員訓練方面，可培訓當地通路商進行產品售後服務，協助醫護人員解決使用上的問題。另外，亦可多多參加當地的醫材展覽等活動，增加曝光度與知名度。

## **(二) 印度－居家醫材**

印度通路商向海外積極尋找新穎高品質的居家醫材產品並尋求代理機會以因應當地急速成長的市場；台灣廠商可聯合印度通路商，共同舉辦台印醫療器材展覽，展現台灣居家醫材產品的優異品質，滿足印度通路商追求新穎產品的需求，發展代理及合作機會，藉由通路商的行銷能量進入印度市場。

印度的製造商亦積極尋求技術來源，台灣擁有自造血糖機關鍵技術與豐富的國際品牌代工經驗，因此台灣廠商可透過參加展覽與印度製造商接觸交流，尋找技術缺口，藉由出口關鍵零組件至印度，加入印度產業供應鏈，並藉由當地廠商配合的行銷通路進入市場。

## **三、 需求缺口**

### **(一) 印尼－醫療器材**

由於印尼衛生條件差，人民衛生觀念落後，傳染性疾病盛行，有利於台灣體外診斷醫療器材進入印尼市場的切入點。

由於飲食習慣因素，印尼糖尿病人口數急速攀升。我國國內廠商不論在血糖計關鍵技術上或是試劑類產品已逐漸成熟，並獲得歐美大廠代工生產，顯示我國醫材廠在本領域的生產技術已逐漸受到國際肯定，台灣廠商競爭力逐漸展現。根據 IDF 報告指出，印尼約有 600 多萬人罹患糖尿病，患者人數眾多，觀看我國血糖計出口至印尼醫材品項中，由 2009 年排名第四，躍升至 2010 年排名第二位，故血糖機在印尼醫材市場中是不容忽視之明星產品。

### **(二) 印度－居家醫材**

近年來印度熱門的居家醫療器材為血糖計、血壓計與噴霧治療器。血壓計與血糖計的需求是因為印度人的飲食文化因素；當地人偏好高油脂、高糖分、重口味的加工食品，像是當地色彩鮮艷的糕點，或是印度各種烤餅，都是含有很多糖分及油脂的澱粉類食物，造成當地肥胖人口眾多，三高疾病盛行，而糖尿病人口

更是全世界最高。噴霧治療器是因為印度都會區空氣污染嚴重的關係；根據世界衛生組織 2011 年公布的全球空氣污染的調查報告顯示：伊朗、印度、巴基斯坦和蒙古境內的城市空氣污染最為嚴重，因此噴霧治療器近來成為印度的居家用醫材的熱門商品。當地居民除了將噴霧治療器做為減緩咳嗽的醫療用品外，平時更用其保養氣管。