

数据分析推动医疗行业增长

L.E.K.合伙人, Katya Zubareva





展望

L.E.K.展望2024

欢迎来到L.E.K.展望系列，我们每年对各行各业未来一年的挑战和机遇进行分析。在医疗行业面临持续压力的情况下，以数据为基础的方法能否帮助行业参与者改善患者的诊疗结果、降低成本以及获得关键竞争优势？L.E.K.合伙人Katya Zubareva预计，更好的数据和分析能够为医疗行业带来更多价值。

数据分析能够推动医疗行业增长

从市场准入挑战到不断上升的运营成本，再到对创新技术解决方案的需求，以及不断变化的患者期望，医疗行业正在面临一系列商业化问题。随着数据可及性不断改善以及预测分析和生成式人工智能等先进技术的不断发展，相关企业正在越来越多地挖掘数据的价值，并利用数据分析方法来改善患者的诊疗结果和节省成本，并借此在不断发展的医疗行业中获得竞争优势。

在宏观经济状况不明朗的环境下，医疗企业近期越来越多关注内生增长机会，但行业内的并购活动仍然暗流涌动。我们继续在关键的战略问题以及投资决策方面为客户提供支持，我们的数据与分析能力也起到越来越关键的作用。

我们的数据与分析团队成立于2015年，并在之后稳步扩大，目前已为近70%涉及不同行业的项目提供支持。该团队是对我们的战略咨询以及行业知识和经验的重要补充，为我们带来了关键的数据科学和数据工程经验，以及先进的商业分析技能。我们的数据与分析团队对我们的客户群产生了积极影响，最近还荣获了2023年“最佳数据驱动流程（供应商端）” DataIQ 奖。

基于为客户提供数据与分析解决方案所获得的行业经验，我们总结了五个与2024年医疗行业内生增长息息相关的主题：

主题1: 通过需求预测和KPI可视化工具改善运营管理, 并为及时的决策制定提供支持

主题1的实际应用: 我们的客户发现, 由于成本上升和献血量减少等多种因素, 献血中心的运营表现有所下降。为了改善运营表现, 我们构建了一个基于机器学习的预测模型, 根据强大的覆盖区域分析以及内、外部数据的结合, 来识别和量化影响运营表现的因素, 这些数据揭示了各个献血中心潜在的利润增长潜力, 最终可能实现高达40%的利润增长。我们将复杂的分析简化为用户友好的可视化界面, 以优化献血中心网络, 促进高效的决策制定和进度追踪。

另一家多元化医疗企业同样面临运营表现不佳的挑战, 且不清楚具体原因, 因此要求我们为其创建统一的可视化工具, 以精简数据整合, 实现多部门和多站点管理。我们对来自不同系统的数据进行了整合, 创建了单一来源的数据集, 其中包括了关键的运营、财务和生产指标, 以优化运营。最终, 我们为客户创建了一个新的可视化工具, 并根据初步结果, 深入了解了站点以及部门的盈利能力、KPI以及重点的战略机会。

主题2: 通过基于数据的需求预测识别战略增长机会

主题2的实际应用: 一家医院集团向L.E.K.求助, 希望了解其所在地区的医疗服务的未来格局。我们对医院活动进行了长期预测, 其中包括: 私立医院对公立医院业务的影响; 对心脏病、肿瘤、骨科等治疗领域需求的预测; 以及分析影响住院率和出院率的因素等。该项目还对不同类型和特征的患者的个性化医疗需求进行了预测。

主题3: 价值定位和定价策略的制定

主题3的实际应用: 我们的客户希望了解当地竞争对手的医疗服务价格, 并深入了解针对不同目标消费群体的定价。通过价格对标, 并结合对当地消费者进行的价格敏感性调研, 我们帮助客户确定了一系列优化定价的机会, 以最大限度地提高各项服务的利润。

主题4: 绿地战略, 包括确定市场中需要填补的空白领域

主题4的实际应用: 我们的团队负责帮助客户评估美国和英国生育治疗市场的潜在投资机会, 并进行地域分析, 以确定市场中的空白领域。我们为客户提供了全面的市场评估, 包括对所涉及的地域的供需动态进行深入分析, 同时还考虑了主要行业参与者的服务网络以及人口结构。根据客户的服务覆盖范围、曝光度以及客户构成, 我们为客户发掘了最具吸引力的投资机会。

主题5: 增强竞争优势: 利用自然语言处理工具帮助客户提供差异化服务、提高员工留存率并提高客户满意度

主题5的实际应用: 一家领先的欧洲牙科集团希望我们为其制定价值主张和长期战略。我们进行了广泛的竞争格局分析, 并基于自然语言处理对患者群体做情绪分析, 以评估其市场定位, 并帮助客户确定了关键优势和劣势。

展望未来的一年

在医疗行业，数据驱动的洞察将变得越来越重要，数据与分析将在改善医疗服务以及商业决策方面展现出巨大潜力。我们最近的研究表明，医疗行业的未来取决于数据，灵活、能够充分利用数据潜力的创新型企业将在2024年及未来引领市场。如欲了解更多关于L.E.K.数据与分析能力以及我们如何为您提供帮助，请联系我们！

关于作者



L.E.K.合伙人, Katya Zubareva | K.Zubareva@lek.com

Katya Zubareva是L.E.K.合伙人, 常驻伦敦。她自2007年加入L.E.K.以来, 一直专注于医疗服务行业。Katya具备广泛的医疗行业经验, 其中包括急性医疗服务、初级医疗服务、诊断成像、牙科、生育诊所、心理健康以及长期护理等细分领域。她是战略制定和交易支持方面的专家, 并且热衷于使用数据和分析工具来为客户的决策提供支持。同时, 她还倡导工作场所的平等和多元化, 也是伦敦业务团队女性网络的创始人和联合主席。加入L.E.K.之前, Katya曾在全球最大的快速消费品公司之一从事财务相关工作。她拥有芝加哥大学布斯商学院工商管理硕士学位。



info.lek.com/leklookforward

我们是L.E.K.咨询，一家全球性的战略咨询公司，致力于帮助业务领导者把握竞争优势，获取持续增长。我们的深刻洞见能够帮助客户重塑业务发展轨迹，发掘机遇，并为其赋能，以把握每一个关键时刻。自1983年创立以来，我们遍布全球的团队在跨越美洲、亚太和欧洲的区域，与来自各个行业的跨国企业、创业企业以及私募股权投资者展开合作，为其提供战略咨询服务。如欲了解更多信息，请访问 lek.com。

L.E.K. Consulting是L.E.K. Consulting LLC的注册商标。本文中提及的所有其他产品和品牌均为其各自所有者的财产。
© 2023 L.E.K. Consulting