

多商户入驻商城APP开发多商户入驻商城平台搭建

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 多商户入驻商城APP开发多商户入驻商城平台搭建 |
| 公司名称 | 一讯科技（广州网推） |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省广州市天河区科技园A8栋25层2508号 |
| 联系电话 | 13066399303 13066399303 |

产品详情

多商户入驻商城系统开发找【女士186*8045*7620微电】

其“家庭医生服务”业务几乎完全是由平安集团采购，前三年直接贡献占比分别达到100%、100%、97%。平安好医生来源于集团的收入

王涛在董事长致辞中也提及，“与商业保险的合作及会员制，是家庭医生服务商业化的重要方向，是目前家庭医生板块的主要收入来源”。

据悉，平安好医生与商业保险合作的会员产品累计收入超2亿元，服务保险用户超100万。但这100万用户依旧来自平安集团的保险用户，他们为家庭医生服务板块贡献了近50%的收入。

年报显示，平安好医生前五大客户分别是平安寿险、平安产险、平安银行、平安健康险以及陆金所。2018年，平安好医生总营收的43.2%来自于这5家公司。高度依赖所产生的后果，自然是议价权的丧失。尽管健康商城营收飙升，但其2018年毛利率由11.7%下降到了10.8%。

对此，平安好医生方面指出，这不是规模效应带来了公司本身平均成本的下降，而是依赖度提升带来了对方客户的议价力提升。

薄利多销之下，不只是健康商城业务的毛利率出现下滑。据年报数据显示，其家庭医生服务业务毛利率下降18.8%、消费型医疗业务毛利率下降0.2%、健康管理业务毛利率下降0.3%。

2018年，平安好医生总体毛利率从2017年的32.8%下降到了27.3%。这个数据明显低于同行，甚至包括以医

药电商为主阿里健康。

按产品和服务总计金额来看，2018年，包括平安寿险、平安产险、平安健康险等在内的关联方在平安好医生消费了12.84亿元。而在2019年年报中，这一购买额达到22.48亿元平安好医生关联方重大交易，截图自2019年报

想做下一个。际上，平安好医生正在不自觉地向阿里健康发展。为一款在线问诊App，平安好医生本想用互联网弥补家庭医生缺口。

用户通过App在线咨询医疗服务，其自有或签约医生进行实时应答，通过医生环节的引导再进行其他业务的融合。这是2009年新医改之后，医生资源地区间不匹配问题完美的解决方案。但在互联网历来的补贴战中，中国网民早已被渡上了“免费”基因。