

課程名稱：18445_AI 醫療整合方案案例分享—越南市場 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- **適合族群：**中階主管 / 老闆 / 特定職種。適合智慧醫療、ProAV 影音、系統整合（SI）業者、海外市場拓展（BD）經理及有意開拓東南亞（特別是越南）市場的新創或中小企業決策者。
- **能力門檻：**入門。無需具備醫療專業背景，只需對 B2B 商業模式、市場拓展或軟硬體整合有基本認知。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：**圓展科技的轉型故事 — 從教育科技、ProAV 到因應新冠疫情跨足智慧醫療的機緣。
 - **章節二：**越南智慧醫療市場契機 — 政策支持、老齡化、醫材仰賴進口與醫護人力嚴重缺口分析。
 - **章節三：**TSHA 聯盟戰略與推廣實戰 — 組成跨界 Ecosystem，於展示會、經銷商大會及偏鄉 CSR 進行地推。
 - **章節四：**東南亞醫療市場開拓心法 — 解密胡志明與河內兩地醫院採購流程，以及進軍越南必備的「三力」心法。

3. 必備前置知識清單

- **B2B / G2B 市場拓展概念：**瞭解企業對企業（B2B）或對政府單位（G2B）長週期決策與展會地推模式。
- **遠距醫療與智慧照護趨勢：**對 AI 影像診斷、遠距診間、智慧推車等產品型態有基礎瞭解。

4. 專有名詞與概念辭典

- **TSHA (Taiwan Smart Healthcare Alliance)：**由圓展科技領軍 11 家台灣中小企業組成的「台灣智慧醫療主題聯盟」，涵蓋智慧診間、智慧手術室與健康照護三大領域。

- **遠距醫療推車**：整合 AIPC、專用醫療攝影機（含 AI 跌倒與人臉診斷）、通訊系統與無線超音波的移動醫療設備，實現偏鄉遠距連線會診。
- **拓展越南「三力」**：
 - **耐力**：耗時 1-2 年應對醫院採購流程變更與組織異動。
 - **體力**：頻繁奔波於差距 1,600 公里的胡志明與河內兩大城。
 - **適應力**：彈性處理醫師離職、安規審查與系統測試等突發狀況。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：東南亞市場拓銷經理、智慧醫療專案策略師、跨國聯盟營運主管
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **分析與決策能力**：能根據人口結構、醫護比與當地法規政策評估 overseas 市場進入點。
 - **工具操作與執行能力**：能建構跨企業產業生態圈（Ecosystem），整合多元軟硬體解決方案進行落地示範。