

价格

(一)由于本公司历史悠久，市场占有率高。别公司想抢占本公司市场，就代理国外其他品牌，以低价与本公司竞争，抢夺本公司原有的市场。

对策：

1. 采取分段订价法：

本公司抢先引进某种新产品，刚开始采取高价政策，以获取抢先上市利润(同时，借以支付庞大的市场开发费用)。等到许多对手跟进时，则降价以打击竞争对手，防止市场被抢。如此，该种产品对本公司而言，总利润是划算的。

(注)：采取分段订价法，本公司必须不断开发新产品，抢先上市。

2. 采取副品牌策略。

(二)以分期付款和租赁的方式来开发中型私立医院(例：综合医院)。

(三)加强非价格竞争策略：

1. 售前服务：推荐适用机种，提供试用。

2. 售后服务：修护零配件齐全，修护迅速确实，服务阵容强大。

3. 准时进货。

4. 邀请国外权威学者举办学术演讲会。

5. 举办医院经营管理研讨会。