



2025 年 中国口腔医疗行业市场 研究报告

主编：雷静兰

编辑：张潞玮

商业合作：collaboration@shuoyuanconsulting.com

1.行业市场概述

1.1 行业定义与分类

1.1.1 口腔医疗行业的范围界定

口腔医疗行业是指以口腔健康服务为核心，通过诊断、治疗、预防和护理等多种方式，维护和改善人们口腔健康的专业领域。该行业不仅关注口腔疾病的治疗，更注重口腔健康的全面管理和长期维护，强调预防为主、防治结合的理念。口腔医疗行业涵盖了口腔疾病的临床诊疗、口腔护理产品的研发和销售、口腔医疗器械的设计制造及相关辅助服务等多个方面，形成了一个集医疗、科研、教育和产业于一体的综合体系。

口腔医疗涵盖从预防、治疗到美容修复的多种专业服务，结合数字化技术和高端器械，满足不同年龄段人群的口腔健康需求，并推动口腔护理产品及设备的研发与创新。

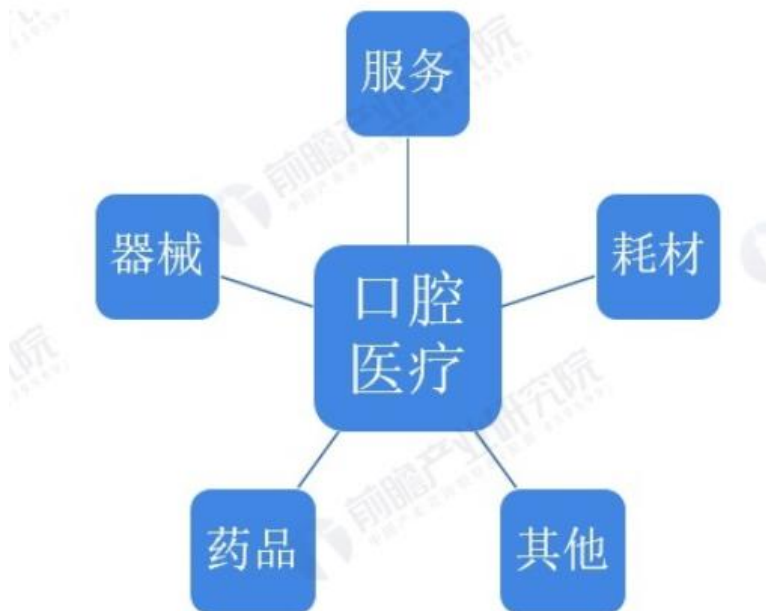
口腔医疗行业是一个涵盖医疗服务、产品研发、设备制造和技术创新的多元化产业，随着人们健康意识的提升和技术的发展，未来口腔医疗行业将更加注重个性化、精准化和智能化，为广大患者提供更加优质、高效的口腔健康服务。

1.1.2 主要细分市场介绍

口腔医疗行业可以细分为三个主要市场：口腔诊疗、口腔护理及口腔器械。口腔诊疗市场主要提供牙齿检查、治疗龋齿、牙周病、牙齿修复、种植牙、正畸等医疗服务；口腔护理市场则侧重于口腔卫生维护，涵盖牙膏、牙刷、漱口水等日常护理产品以及专业护理服务；口腔器械市场包括牙科设备、牙科材料、数字化诊疗设备等，是支撑口腔医疗服务的重要硬件基础。

随着技术进步和消费升级，这些细分市场呈现出多样化和高端化发展趋势。

图表：口腔医疗行业的分类



数据来源：前瞻产业研究院

1.1.3 口腔医疗服务模式分类

口腔医疗服务模式主要分为三大类：公立医疗机构提供的传统诊疗模式、民营口腔医疗机构的专业化运营模式，以及近年来快速发展的“互联网+口腔医疗”的新兴远程服务模式。公立医疗机构保障全民基础口腔健康，民营机构注重高端个性化服务，互联网+口腔医疗则通过数字化远程服务提升了医疗效率和覆盖范围。

公立医疗机构、民营口腔医疗机构以及互联网远程服务三种不同的口腔医疗服务模式各具优势，相辅相成，形成了多层次、多元化的服务体系。它们共同推动了我国口腔医疗行业的不断发展与进步，有效满足了不同人群多样化的口腔健康需求，为提升全民口腔健康水平发挥了重要作用。未来，随着技术的不断

革新和服务模式的持续优化，口腔医疗行业有望实现更加智能化、个性化和普惠化的发展目标。

1.2 行业发展历程与现状

1.2.1 中国口腔医疗行业的发展阶段

中国口腔医疗行业经历了萌芽期、成长期和成熟期三个主要阶段。萌芽期始于改革开放初期，行业基础设施薄弱，服务体系不完善；成长期以 2000 年代为主，民营资本进入，市场规模快速扩大，技术水平提升显著；成熟期则是在近十年，数字化、智能化技术广泛应用，服务更加多元化，市场竞争加剧，行业规范化水平提高。

整体来看，中国口腔医疗行业正处于向高质量发展转型的关键阶段。

1.2.2 行业供需现状分析

目前，中国口腔医疗行业的供给侧正在逐步丰富和多样化，公立医院与民营口腔机构的数量持续增加，整体服务能力和技术水平显著提升。公立医疗机构依托雄厚的技术力量和丰富的临床经验，逐渐引入先进的诊疗设备和技术手段，提升综合诊疗能力；与此同时，民营口腔机构凭借灵活的经营模式和优质的客户服务，迅速占领市场，满足了不同层次患者的多样化需求。

特别是在数字化口腔医疗、微创技术、激光治疗等高新技术的应用方面，行业整体水平有了质的飞跃。从需求端来看，随着中国人口老龄化进程的加快，老年人群对口腔健康的关注度显著提高，龋齿、牙周病、缺牙修复等问题成为主要需求。同时，随着居民健康意识的普遍提升，口腔健康从单纯的治疗需求向预防、保健、功能和美学需求转变，促使口腔医疗服务的需求持续增长。

总体来看，中国口腔医疗行业正处于供需共振的良好发展阶段，行业规模不断扩大，技术创新和服务模式持续优化。未来，随着老龄人口基数的不断增加和居民对口腔健康需求的多样化，口腔医疗服务的市场潜力巨大。预计在政策支持、科技进步和市场驱动下，口腔医疗行业将迎来更高质量的发展，促进区域均衡发展和服务普及，满足更多人群的健康需求。

1.3 相关政策法规环境

1.3.1 国家口腔医疗相关政策解读

国家高度重视口腔健康事业的发展，视其为提升全民健康水平的重要组成部分，出台了多项政策和措施，大力支持口腔医疗行业的规范化、专业化和现代化建设。例如，《“健康中国 2030”规划纲要》明确提出要加强口腔健康服务体系建设，推动口腔医疗服务的均等化，使广大城乡居民都能够公平、便捷地享受到高质量的口腔医疗服务。该纲要强调预防为主，倡导科学的口腔健康管理，减少口腔疾病的发生率，提高全民口腔健康意识。

国家卫生健康委员会陆续发布了多项行业标准和技术规范，涵盖口腔诊疗操作规程、医疗质量控制、医疗安全保障等方面，促进口腔医疗服务质量的持续提升。这些规范不仅规范了口腔医疗机构的服务行为，也提升了医务人员的专业水平和服务能力，保障患者的诊疗安全和治疗效果。

在医保政策方面，国家逐步将更多口腔医疗项目纳入医保报销范围，包括常见的龋齿治疗、牙周病治疗、义齿修复等，极大地减轻了患者的经济负担。同时，推动口腔医疗服务价格合理化，防止过度医疗和价格虚高现象，提升患者的可及性和满意度。各地还结合实际情况，探索建立口腔健康服务的分级诊疗体系，鼓励基层医疗机构承担口腔健康的预防和基础治疗任务，形成覆盖城乡、服务高效的口腔健康保障网络。

图表：截至 2025 年国家层面有关口腔医疗行业的政策重点内容汇总

发布时间	发布单位	政策名称	主要内容
2024.11	国家医保局	《口腔种植类医疗服务价格项目立项指南（试行）》	将现行口腔种植类价格项目映射整合为 15 项，并指导各地规范价格项目。这一举措标志着中国口腔医疗规范化统一价格收费进入“快车道”，预计 2025 年第三季度前落地。
2023.8	国家卫生健康委员会、国家发展和改革委员会	《关于促进社会办医持续健康规范发展的意见》	支持民营口腔医疗机构的发展，鼓励社会资本举办口腔专科医院和诊所。民营口腔医疗机构在医保定点、职称评定、科研项目申请等方面享有与公立医疗机构同等待遇。
2023.7	国家卫生健康委员会	《关于进一步加强口腔医学人才培养的通知》	扩大口腔医学专业的招生规模，加强口腔医学教育。鼓励高校和医疗机构合作，开展口腔医学人才的继续教育和培训。
2023.6	国家卫生健康委员会、教育部	《关于进一步加强儿童口腔健康工作的指导意见》	加强儿童口腔健康的宣传教育，推广窝沟封闭、氟化物防龋等预防措施。鼓励学校与口腔医疗机构合作，定期开展儿童口腔健康检查。

数据来源：前瞻产业研究院

1.3.2 地方支持政策及扶持措施

各地政府根据本地的实际情况和发展需求，积极制定并实施了一系列差异化的支持政策，旨在推动口腔医疗行业的健康发展和整体水平提升。具体而言，部分省市设立了专项资金，用于支持口腔医疗机构的建设与升级，帮助医疗单位改善硬件设施，提升诊疗环境和服务质量。同时，这些资金还重点支持口腔医疗领域的创新技术研发，鼓励医疗机构和科研单位探索先进的诊疗设备、数字化口腔影像技术以及微创治疗方法等新技术，推动服务模式的多样化和现代化。

在人才引进和培养方面，各地政府积极出台优惠政策，吸引高层次口腔医疗专业人才和技术骨干加盟本地医疗机构，缓解口腔医疗人才短缺问题。通过加强与医学院校和职业培训机构的合作，推动定向培养和继续教育，提升基层口腔医务人员的专业能力和服务水平。同时，政府部门不断优化行政审批流程，简

化相关手续，缩短审批时间，降低企业和医疗机构的运营负担，激发市场活力和创新动力。

地方医保政策也在逐步完善和扩大口腔医疗保障范围，涵盖更多常见的口腔疾病诊疗项目，减轻患者的经济压力。通过提升基层医疗卫生机构的口腔服务能力，加大对社区卫生服务中心和乡镇卫生院的投入，促进优质医疗资源向基层延伸，增强基层口腔医疗服务的可及性和有效性。

1.3.3 行业监管与合规要求

随着医疗行业的快速发展和技术的不断进步，监管体系也在不断完善和健全。各级政府和相关监管部门高度重视医疗机构的规范管理，出台了一系列法律法规和政策文件，明确医疗机构的职责和义务，确保医疗服务的安全性和有效性。医疗机构必须严格遵守《医疗机构管理条例》《医疗器械监督管理条例》《医疗广告管理办法》《医疗废物管理条例》等相关法律法规，全面提升诊疗服务质量，保障患者的生命安全和身体健康。

随着行业合规要求的不断提升，这不仅有效保护了消费者的合法权益，增强了公众对医疗服务的信任感，也促进了医疗行业的健康、有序和可持续发展。通过完善的监管体系和严格的执行力度，推动医疗行业向着更加规范、高效、智能的方向迈进，为广大人民群众提供更加安全、优质的医疗保障。

2. 市场规模与增长分析

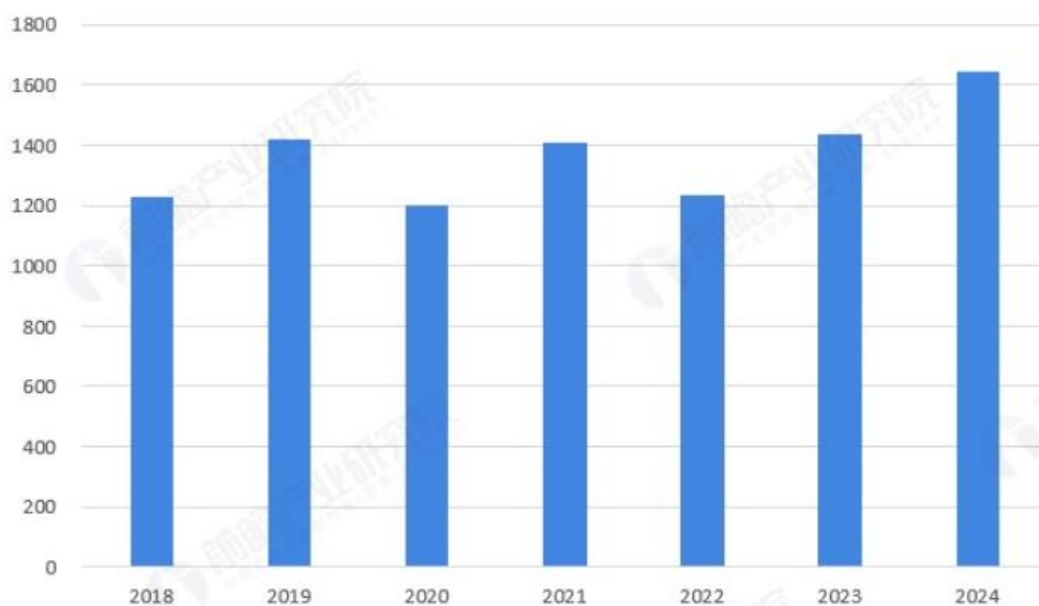
2.1 市场规模现状

2.1.1 2024 年市场规模统计

截至 2024 年，中国口腔医疗市场规模已突破千亿元人民币大关，显示出强劲的发展势头。近年来，随着居民健康意识的不断提升和生活水平的稳步提高，口腔医疗服务的需求显著增长，推动整个行业保持年复合增长率在 15%以上的高速发展态势。口腔诊疗服务、口腔器械和口腔护理市场共同推动行业发展，受人口结构变化、技术进步及区域经济差异影响，东部沿海地区市场领先，中西部地区增长潜力大。

随着政策支持和技术普及，中西部地区有望成为口腔医疗市场的重要增长极。总体来看，中国口腔医疗市场正处于快速发展阶段，市场结构不断优化，技术创新和消费升级将持续驱动行业迈向更加成熟和多元化的发展格局。

图表：2018-2024 年中国口腔医疗整体市场规模



数据来源：前瞻产业研究院

2.1.2 主要市场参与主体市场份额

市场主体包括大型连锁口腔医疗机构、专业牙科医院、民营诊所以及口腔医疗器械制造企业等多种类型。这些主体构成了整个口腔医疗行业的生态系统，彼此之间既有竞争也有合作，共同推动行业的发展和创新。大型连锁口腔医疗机构、专业牙科医院、民营诊所、口腔医疗器械制造企业、新兴企业和外资企业各自凭借不同优势和创新模式，共同推动口腔医疗行业的多元化发展和技术进步。

口腔医疗市场主体结构多元，竞争格局复杂，各类企业在不同细分市场发挥着各自优势，共同推动行业健康、有序、持续发展。随着技术进步和消费升级，未来口腔医疗行业将呈现更加多样化和专业化的发展趋势。

2.1.3 细分市场规模分析

口腔诊疗市场是整个口腔健康产业中规模最大且发展最快的领域，涵盖了多个重要的子领域，包括种植牙、正畸治疗、牙齿修复等。近年来，随着人口老龄化和健康意识提升，种植牙、正畸治疗、数字化口腔器械及智能口腔护理产品市场快速发展，推动口腔行业技术升级和多样化需求增长。

整体来看，种植牙、正畸、修复、口腔器械以及口腔护理等细分市场相互协同发展，形成了涵盖研发、生产、销售、服务为一体的完整产业链。这种产业链的完善不仅提升了行业整体的竞争力，也促进了技术创新和市场扩展，为口腔健康产业的可持续发展奠定了坚实基础。未来，随着技术的不断突破和消费升级的持续推进，口腔诊疗市场有望迎来更加广阔的发展空间。

2.2 市场增长驱动因素

2.2.1 人口老龄化与消费升级影响

人口老龄化趋势日益显著，导致口腔疾病的患病率持续上升。随着年龄的增长，老年人群体在牙齿缺失、牙周病、龋齿等方面的问题更为普遍，因而对口腔修复、种植牙、义齿制作等高端口腔医疗服务的需求愈发旺盛。这不仅推动了口腔医疗技术的不断进步，也促进了相关医疗设备和材料的研发创新。

随着居民整体消费水平的提升和生活质量的改善，消费升级现象明显。越来越多的人开始关注口腔健康，不仅仅满足于基础的治疗，更加注重口腔美学和综合护理服务。例如，牙齿美白、牙齿矫正、口腔美容等项目日益受到青睐，消费者愿意为高质量、个性化的口腔医疗服务支付溢价，从而推动了整个口腔医疗市场的高端化发展。

人口结构的变化、消费行为的升级以及政策环境的调整，共同成为推动口腔医疗市场快速发展的重要驱动力。未来，随着技术的不断进步和服务模式的创新，口腔医疗行业将迎来更加广阔的发展空间，满足不同人群多样化、个性化的口腔健康需求。

图表：2015-2025 年中国各年龄组龋齿未接受修复人群变化情况



数据来源：艾瑞咨询

2.2.2 口腔健康意识提升带来的需求增长

公众的口腔健康意识显著增强，越来越多的人开始认识到口腔健康对整体身体健康的重要性。随着社会生活水平的提升和健康理念的普及，口腔健康教育的覆盖面不断扩大，普及率显著提升。各类学校、社区以及医疗机构纷纷开展口腔健康宣传活动，向公众普及正确的刷牙方法、饮食习惯以及口腔疾病的预防知识，帮助人们养成良好的口腔卫生习惯。

定期口腔检查和预防性护理的需求明显增长。越来越多的人意识到，早期发现和预防口腔问题远比治疗更为重要，因此定期进行口腔健康检查、洗牙和涂氟等预防性措施成为许多家庭的常态。这种趋势不仅有助于减少口腔疾病的发生率，也极大地降低了后续治疗的难度和费用。此外，牙齿美容、正畸等非刚需口腔服务逐渐从奢侈消费转变为大众刚需。

随着审美观念的改变和生活质量的提高，整齐洁白的牙齿成为许多人追求自信和美丽的重要标志。牙齿美白、贴面、矫正牙齿等服务需求持续上升，推动了口腔医疗市场的多元化发展。这不仅促进了口腔医疗技术的进步，也带动了相关产业链的繁荣。

3. 竞争格局分析

3.1 主要企业介绍

3.1.1 龙头企业市场地位及优势

行业龙头企业凭借其强大的资本实力、雄厚的技术研发能力以及深远的品牌影响力，在激烈的市场竞争中稳居领先地位。这些企业通常拥有完善且系统化的服务体系，涵盖从初诊、诊断、治疗到后期维护的全流程，能够为患者提供高效、便捷且专业的一站式口腔医疗解决方案。

此外，它们在全国乃至全球范围内建立了广泛而密集的网络布局，包括多家直营门诊、合作医院及专业医疗机构，确保服务覆盖面广，能够满足不同区域患者的多样化需求。为了保持并强化市场竞争优势，这些龙头企业持续加大技术研发投入，积极引进和培养高水平的医疗人才，不断引进先进的医疗设备和创新技术。

通过建立科学的质量管理体系和完善的患者服务体系，显著提高医疗质量和患者满意度。这些企业还注重品牌建设与客户关系管理，通过多渠道宣传推广和优质口碑积累，进一步巩固其行业领先地位，推动整个口腔医疗行业的规范化和高质量发展。

3.1.2 新兴企业及创新型企業案例

新兴企业在医疗健康领域的发展趋势日益显著，尤其集中在数字化诊疗、互联网医疗平台以及个性化定制服务等方向。这些企业充分利用先进的信息技术和数据分析手段，通过技术创新和灵活高效的运营模式迅速崛起，成为推动医疗行业变革的重要力量。许多初创企业通过人工智能技术提升诊断精准度和效率，结合远程监控和个性化解决方案，创新医疗服务模式，打造多元化生态系统以满足不同人群的需求。

新兴医疗企业正凭借技术驱动和模式创新，不断突破传统医疗的局限，不仅提升了医疗服务的质量和效率，也为广大患者带来了更便捷、精准和个性化的健康管理体验。未来，随着技术的不断进步和政策环境的优化，这些企业有望在推动医疗行业数字化转型中发挥更加重要的作用。

3.1.3 外资企业在中国市场的布局

外资企业在中国口腔医疗行业中主要集中于高端口腔医疗设备的研发与生产，以及提供高质量的医疗服务。这些企业通常通过多种方式进入中国市场，包括合资合作、战略收购、设立独资子公司等，以便更好地适应本地市场需求和监管环境。外资企业凭借其雄厚的技术实力和丰富的国际管理经验，带来了先进的口腔医疗设备和创新技术，这不仅提升了中国本土市场的整体技术水平，也推动了行业的技术升级和服务标准的提升。

许多外资品牌通过获得国际权威认证，如 ISO 质量管理体系认证、欧盟 CE 认证以及美国 FDA 认证，增强了产品和服务的可信度与竞争力。这些认证不仅保障了产品的安全性和有效性，也成为其进入中国高端消费市场的重要敲门砖。凭借良好的品牌声誉和国际影响力，外资企业赢得了中国高端消费群体的广泛认可，尤其是在一线城市和经济发达地区的中高端口腔医疗市场表现尤为突出。

外资企业的进入促进了中国口腔医疗行业的国际化进程。它们不仅推动了技术和管理的双向交流，还带来了更多创新的治疗理念和服务模式，促进了本土企业与国际先进水平的接轨。通过与国内企业的合作与竞争，外资企业进一步激发了行业的活力，推动了行业整体向更加规范化、专业化和国际化方向发展，为中国口腔医疗行业的长远发展奠定了坚实基础。

3.2 行业集中度与竞争趋势

3.2.1 市场集中度变化趋势

随着行业的不断成熟和发展，市场的集中度逐步提升，呈现出显著的集中化趋势。大型连锁机构通过兼并重组、资本运作等多种方式，快速扩大自身的市场份额，增强市场话语权和竞争优势。同时，中小企业在激烈的市场环境下加速整合，进行资源整合与战略联盟，提升自身的抗风险能力和市场竞争力。随着这一系列的变化，行业逐渐形成了以少数大型企业为主导的寡头竞争格局。

市场集中度的提升带来了多方面的影响。一方面，有助于资源的优化配置，使得资本、人力、技术等关键资源能够更加高效地集中利用，推动行业整体效率的提升；同时，规模效应促进了服务流程的标准化和规范化，提高了客户体验和服务质量，增强了行业的专业化水平。另一方面，市场集中也带来了竞争的加剧，大型企业之间为了争夺市场份额展开更加激烈的价格战和服务创新，推动行业不断进步，但也加大了中小企业的生存压力。

图表：2025 年中国口腔医疗细分市场竞争格局



数据来源：前瞻产业研究院

3.2.2 并购重组案例分析

近年来，随着市场竞争的日益激烈和行业发展环境的不断变化，多起行业内的重要并购重组案例显著推动了市场的整合与优化。这些并购重组不仅在规模上不断扩大，更在战略层面体现出深远的影响力。例如，一些大型医疗集团通过收购区域内优质的诊所和专科医院，成功整合了分散的医疗资源，形成了具有较强品牌影响力和服务网络的医疗联盟。这种品牌联盟不仅提升了医疗服务的

质量和效率，还增强了患者的就医体验，促进了医疗服务的标准化和规范化发展。

这些集团通过统一的管理体系和信息平台，实现了资源的共享和优化配置，有效降低了运营成本，提高了整体运营效益。此外，设备制造领域也频繁出现兼并创新型初创企业的现象。传统设备制造商通过收购拥有核心技术和创新能力的初创企业，快速补足自身在高新技术领域的短板，增强了技术研发实力和市场竞争力。

并购重组作为一种重要的产业整合手段，有效促进了资本、技术和人才的流动与优化配置。通过资源的集中和优势互补，不仅提升了企业自身的竞争能力，也推动了整个行业的健康发展和结构升级。未来，随着政策环境的进一步完善和市场机制的不断成熟，行业内的并购重组活动有望更加频繁和深入，成为推动行业创新发展和提升国际竞争力的重要动力。

4.消费者行为与需求分析

4.1 消费者需求偏好

4.1.1 常见口腔医疗服务需求类型

常见的口腔医疗需求包括多种多样的项目，主要涵盖龋齿治疗、牙周病治疗、口腔清洁、美容修复、种植牙以及正畸矫治等方面。龋齿治疗、牙周病治疗、口腔清洁、美容修复、种植牙和正畸治疗等多种技术共同促进口腔健康与美观，同时预防性服务和健康管理日益受到重视。

越来越多的消费者意识到预防胜于治疗，主动寻求个性化、精准化的诊疗方案，结合口腔健康评估、风险筛查、个性化护理建议等手段，实现对口腔健康的全

方位管理。美容与功能性需求并重的趋势推动了口腔医疗服务内容的不断丰富，不仅满足患者的治疗需求，更注重提升整体口腔健康水平和生活质量。

图表：2024 年 TOP10 口腔细分项目咨询占比（单位：%）



数据来源：前瞻产业研究院

4.1.2 高端与基础服务需求差异

高端消费者在医疗服务领域表现出高度的个性化需求和较强的支付能力。他们不仅注重整体的服务体验，还特别看重诊疗技术的先进性和医疗机构的品牌信誉。这类消费者通常对医疗服务有较高的期望，追求个性化、专业化的治疗方案，偏好采用最新的医疗设备和创新技术，以确保诊疗效果的精准和高效。高端消费者在服务过程中更加重视隐私保护、环境舒适度以及医生的专业素养和服务态度，愿意为这些高品质的服务体验支付额外的溢价。

基础服务消费者则更加关注医疗服务的价格合理性和基本的医疗安全保障。这部分消费者的需求主要集中在常规治疗、基本预防和常见病的诊疗上。他们更

倾向于选择性价比高的医疗服务，重视医疗过程的规范性和安全性，关注医疗费用的透明度和可负担性。基础服务消费者通常对医疗技术的要求较为基础，更多依赖于标准化的诊疗流程和常规的医疗方案，期望通过合理的医疗投入获得稳定有效的健康保障。

4.1.3 消费者对服务质量的关注点

消费者在选择医疗机构时，普遍关注多个方面的重要因素。首先，医疗安全是他们最为关心的问题之一。消费者希望医疗过程能够保障自身的生命安全，避免医疗事故的发生，确保手术和治疗的规范性与科学性。其次，诊疗效果也是消费者重点关注的内容，他们期望医生能够准确诊断病情，制定合理有效的治疗方案，并取得显著的治疗效果，从而尽快恢复健康。除此之外，服务态度对消费者的体验感受有着直接影响。温和、耐心且专业的医护人员能够让患者感受到关怀与尊重，减轻就医过程中的紧张和不安情绪。

综上所述，医疗安全、诊疗效果、服务态度、环境卫生和便捷性构成了消费者选择医疗机构时的核心关注点，这些方面的提升对于医疗机构赢得患者信任和口碑具有重要意义。

4.2 消费者购买决策影响因素

4.2.1 品牌与口碑影响

品牌知名度和口碑评价是消费者在选择口腔医疗机构时非常重要的参考因素。随着社会经济的发展和人们健康意识的提升，越来越多的消费者开始重视口腔健康服务的质量和信誉度。一个具有良好品牌形象和口碑的口腔医疗机构，往往能够赢得更多患者的信任和青睐，从而在激烈的市场竞争中占据有利位置。

近年来，社交媒体和各类在线评价平台的迅猛发展，极大地改变了信息传播的方式和速度。消费者可以通过微博、微信、抖音等社交媒体平台分享自己的就诊体验，也可以在大众点评、美团、知乎等评价网站上发表详细的评价和建议。这种口碑传播不仅速度快、覆盖面广，而且真实性强，能够直接影响潜在客户的决策过程。

通过建立完善的客户关系管理体系，持续关注患者需求和体验，不断优化服务内容和流程，能够有效提升用户的忠诚度和复诊率。总之，口腔医疗机构要在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须将品牌知名度和口碑评价作为核心战略，充分利用社交媒体和在线评价平台的优势，打造良好的品牌形象，增强客户粘性，从而实现可持续发展和长远的市场竞争力。

图表：2025 年中国消费者对口腔医疗机构满意度评分



数据来源：艾媒咨询

4.2.2 医疗技术与设备因素

先进的医疗技术和设备在现代医疗体系中发挥着至关重要的作用，不仅显著提升了诊疗的效果和安全性，还极大地增强了患者的治疗体验和满意度。随着科

技术的不断进步，数字化医疗设备如高精度的影像诊断仪器、智能化的手术机器人、远程医疗平台等被广泛应用，这些技术能够帮助医生更准确地诊断疾病，制定个性化的治疗方案，从而提高治疗的成功率，减少误诊和漏诊的可能性。

无痛治疗技术的引入极大地缓解了患者在治疗过程中的痛苦和焦虑感。无论是无痛内窥镜检查、无痛分娩，还是微创手术，患者都能在较为舒适的环境下完成治疗，增强了他们对医疗服务的信任感和依赖性。创新手段如虚拟现实辅助康复训练、人工智能辅助诊断等，也在不断地丰富和完善医疗服务的内容，提升患者的整体就医体验。

在消费者做出医疗服务选择时，先进的医疗技术和设备已成为重要的决策依据。患者不仅关注治疗效果，更加注重安全性、舒适度以及服务的便捷性。拥有领先技术的医疗机构往往能够赢得更多患者的青睐和口碑，促进消费转化率的提升。

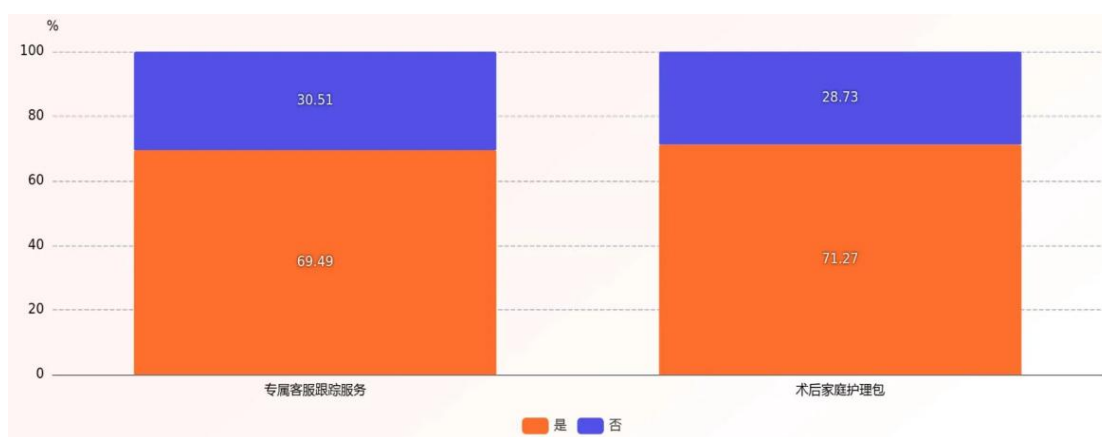
4.2.3 价格敏感度与支付方式

价格敏感度因不同的消费者群体而存在显著差异。对于一部分注重经济实惠的消费者来说，他们对价格非常敏感，通常更倾向于选择那些医保覆盖的服务或者参与各类优惠活动，以最大程度地降低自身的消费成本。这类消费者在做出购买决策时，会仔细比较不同产品或服务的价格与性价比，追求在有限预算内获得最优质的体验和效果。

高端消费群体的价格敏感度则相对较低。这部分消费者更注重服务的整体品质和体验感受，他们愿意为更优质的服务、专业的技术支持以及个性化的定制方案支付更高的费用。对他们来说，价格并不是首要考虑因素，服务的专业性、品牌信誉、售后保障以及客户体验更能影响他们的购买决策。

为了满足不同消费者的需求，商家提供了多样化的支付方式，如分期付款、医保报销等，这极大地提升了消费的便利性和灵活性。分期付款减轻了消费者一次性支付的经济压力，使更多人能够承担起相对较高的消费金额；医保报销则有效降低了实际支付成本，增强了消费者的信心和购买意愿。

图表：2025 年中国消费者对口腔医疗增值服务的付费意愿



数据来源：艾媒咨询

5. 技术发展趋势

5.1 口腔医疗设备技术进步

5.1.1 数字化口腔诊疗设备

数字化设备在现代口腔医疗领域发挥着至关重要的作用，主要包括数字化牙片机、口内扫描仪、CAD/CAM 系统等多种先进仪器。这些设备的应用极大地提升了诊疗的精准度和效率，使得医生能够更加准确地获取患者口腔内部的详细信息，从而制定更加科学合理的治疗方案。数字化牙片机、口内扫描仪和 CAD/CAM 系统通过高效、精准的数字影像采集与设计制造技术，实现了口腔诊疗的低辐射、高质量影像获取、舒适三维数据采集及个性化修复体的快速制作，提升了诊疗效果和患者体验。

数字化技术的应用不仅减少了人工操作中的误差，还实现了高精度的三维成像和个性化设计，推动了口腔修复和种植技术的不断革新。例如，数字化种植导板的设计与制作，使种植手术更加精准，降低了手术风险，提高了种植成功率。此外，数字化技术还促进了远程诊疗和数字化病例管理的发展，为口腔医疗服务提供了更加便捷和智能的解决方案。

数字化诊疗已经成为口腔医疗行业发展的重要方向，随着技术的不断进步和应用的普及，未来数字化设备将在提升诊疗质量、优化治疗流程以及改善患者体验等方面发挥更加重要的作用，引领口腔医疗迈向更加智能化和个性化的新时代。

5.1.2 3D 打印与种植牙技术

3D 打印技术在口腔修复体制造中的应用，极大地改变了传统的制作流程。采用 3D 打印技术后，首先通过口腔扫描仪获取患者口腔的精确数字模型，利用计算机辅助设计（CAD）软件进行个性化设计，随后通过高精度的 3D 打印设备快速制造出修复体。此过程不仅大幅缩短了制作周期，从传统的几天甚至数周缩短到数小时或一天内完成，而且打印出的修复体结构精细，尺寸精准，极大地提高了适配的准确性和舒适度，减少了患者的复诊次数和不适感。

在种植牙技术方面，数字化设计和微创手术的融合同样带来了革命性的进步。通过数字化口腔扫描和三维影像技术，医生可以精准测量患者的骨骼结构和牙槽情况，利用计算机辅助设计制定个性化的种植方案，确保种植体的最佳位置和角度。结合微创手术技术，种植过程更加精细，创伤更小，术中出血和术后疼痛明显减少，患者的恢复速度也更快。数字化导航系统的应用，还可以实现实时监控和精准定位，显著提升种植的成功率，降低并发症发生的风险，同时提升患者的整体舒适度和满意度。

这些先进技术的集成应用，不仅推动了高端口腔医疗服务的普及，也极大地改善了患者的就诊体验。医疗机构通过引进数字化和智能化设备，能够提供更加个性化、精准和高效的诊疗服务，满足不同患者的多样化需求。同时，患者在治疗过程中感受到的疼痛和不适大幅减少，治疗时间缩短，效果更加持久稳定，整体就诊体验显著提升。

5.2 信息技术应用

5.2.1 远程口腔医疗服务

远程医疗平台通过整合先进的信息技术和医疗资源，实现了在线咨询、远程诊断以及预约挂号等多项服务功能，极大地打破了传统医疗服务中的地域限制，使患者无论身处何地，都能够方便快捷地获得专业的医疗帮助。尤其是在偏远山区、农村地区以及医疗资源匮乏的地方，远程医疗平台有效缓解了医疗资源分布不均的问题，提高了基层医疗机构的服务能力和水平。

在新冠疫情等公共卫生事件期间，远程医疗平台发挥了不可替代的作用。由于疫情导致的封锁和社交距离要求，许多患者无法前往医院进行面对面诊疗，而远程医疗服务确保了口腔医疗服务的连续性与可及性，帮助患者及时获得诊断和治疗建议，减少了交叉感染的风险，保障了医患双方的安全。

远程医疗平台不仅提升了医疗资源的利用效率，还推动了整个口腔医疗行业的数字化转型。通过电子病历、智能诊断辅助系统、人工智能影像分析等技术的应用，医生能够更精准地进行诊断和治疗方案制定，患者也能享受到更加个性化和高效的医疗服务。这种数字化转型不仅提升了医疗服务质量，还促进了医疗数据的共享与协同，推动了医疗体系的现代化进程，为未来智慧医疗的发展奠定了坚实基础。

5.2.2 大数据与人工智能辅助诊疗

大数据分析在口腔医学领域发挥着越来越重要的作用。通过收集和整合大量的口腔健康数据，包括患者的病史、临床检查结果、影像资料以及生活习惯等信息，医疗机构能够深入挖掘口腔疾病的流行趋势和患者的行为模式。例如，利用大数据分析可以发现某些口腔疾病在特定人群或地区的高发率，识别潜在的危险因素，从而为公共卫生决策提供科学依据。

人工智能（AI）技术在辅助口腔影像诊断和治疗计划制定方面展现出巨大潜力。传统的口腔影像诊断依赖医生的经验和肉眼判断，而 AI 通过深度学习算法，能够快速且精准地识别 X 光片、CT 扫描等影像中的细微病变，如牙齿龋坏、牙周炎、根尖病变等。借助 AI 辅助诊断，医生不仅能够提高诊断的准确率，减少漏诊和误诊，还能节省大量的时间，提升诊疗效率。

随着人工智能技术的不断发展和成熟，AI 正逐步成为提升口腔医疗质量和服务水平的重要工具。它不仅推动了口腔疾病诊断和治疗的智能化进程，还促进了医疗资源的合理配置和精准医疗的发展。未来，结合大数据与 AI 的深度融合，口腔医疗行业将迎来更加智能、高效和个性化的发展新时代，为广大患者提供更加优质的口腔健康保障。

5.3 新技术对行业的影响

5.3.1 提升诊疗精准度与效率

新技术的广泛应用在口腔医疗领域带来了显著的变革和提升。首先，这些先进技术极大地提高了诊断的精准度。通过数字化影像设备、三维口腔扫描仪以及人工智能辅助诊断系统，医生能够更加准确地观察患者口腔内部的细微结构，

及时发现早期病变，避免了传统诊断中因视野受限或经验不足而产生的误诊情况。

新技术的应用还大幅缩短了诊疗时间。例如，数字化设计和 3D 打印技术使得牙冠、牙桥等修复体能够快速制作并精准匹配，减少了患者多次就诊的次数。高效的治疗流程不仅提升了医疗服务效率，也让患者能够更快恢复正常生活。精准治疗的推广不仅显著提升了患者的满意度和治疗体验，还在降低整体医疗成本方面发挥了重要作用。

新技术在口腔医疗中的应用，不仅推动了医疗质量和效率的提升，还促进了医疗服务模式的创新，推动整个行业向更加智能化、精准化和个性化的方向发展。未来，随着技术的不断进步和普及，口腔医疗必将为患者带来更加安全、高效和人性化的诊疗体验。

5.3.2 优化患者体验

技术创新在现代医疗领域发挥着越来越重要的作用，带来了诸多突破性的进展。无痛治疗技术、个性化医疗方案和智能化服务体系的应用共同提升了医疗的舒适度、精准性和效率，改善了患者的治疗体验和医患互动。

技术创新不仅改善了医疗的硬件条件和治疗手段，更深刻地优化了整体就医体验。无痛治疗、个性化定制和智能化服务三者相辅相成，共同提升了患者的舒适度和服务满意度，推动医疗行业向更加人性化、精准化和智能化的方向不断发展。未来，随着人工智能、大数据、物联网等前沿技术的进一步融合，医疗服务将更加智能高效，为患者带来更加优质和便捷的健康保障。

6.未来展望与战略建议

6.1 行业发展趋势预测

6.1.1 技术创新驱动的变革

技术创新将成为口腔医疗行业未来发展的核心驱动力。随着信息技术的飞速发展，数字化、智能化和远程医疗等新兴技术正逐步渗透到口腔医疗服务的各个环节，从患者诊断、治疗方案制定到术后管理和随访，实现全流程的智能化管理和精准化服务。数字化技术通过三维扫描、数字化印模和计算机辅助设计制造（CAD/CAM）等手段，提高了诊疗的准确性和效率，减少了传统手工操作的误差和时间成本。

智能化设备和人工智能算法的应用，则极大提升了疾病诊断的准确率和治疗方案的个性化定制，帮助医生更好地分析患者口腔状况，制定更加科学合理的治疗计划。与此同时，远程医疗技术的普及使得优质的口腔医疗资源得以跨区域共享，打破了地域限制，方便了偏远地区和行动不便患者的诊疗需求。患者可以通过远程会诊、在线咨询和数字影像传输等方式，及时获得专家诊断和医疗建议，大大提升了医疗服务的可及性和便捷性。

新技术的不断应用不仅推动了医疗质量和服务效率的显著提升，还促使口腔医疗行业的服务模式和商业模式发生深刻变革。传统的线下诊疗逐步向线上线下一融合的全渠道服务转变，医疗机构通过构建数字化管理平台，实现患者信息的集中管理和智能调度，优化医疗资源配置。同时，大数据和人工智能技术的融合应用，推动精准营销和个性化健康管理服务的发展，增强患者的体验感和满意度。

6.1.2 消费者需求升级趋势

随着社会的发展和生活水平的不断提高，消费者对口腔健康的认知也在不断深化。从过去单纯关注牙齿的治疗和修复，逐渐转变为更加注重整体口腔健康的维护与管理。这种转变不仅体现在对口腔疾病的预防意识增强上，还包括对口

腔美容、功能改善以及个性化健康方案的需求日益增长。现代消费者越来越倾向于接受综合性的口腔健康管理服务，希望通过科学的诊断、系统的治疗以及长期的健康跟踪，实现口腔健康的全面保障。

消费者在选择口腔医疗服务时，除了关注治疗效果外，更加重视服务体验的质量。舒适的就诊环境、专业且富有亲和力的医护团队、便捷高效的预约和咨询流程，都成为影响消费者决策的重要因素。此外，品牌信誉成为消费者信赖的重要依据。知名度高、口碑良好的口腔医疗机构往往更能赢得客户的青睐，因为他们代表了专业性、安全性和可靠性的保障。

口腔医疗企业为了满足不断升级的市场需求，积极推动服务内容的优化和服务质量的提升。从加强医护人员培训、引进先进设备，到打造个性化健康管理方案和提升客户全流程体验，企业正不断创新服务模式，努力为消费者提供更加专业、便捷和贴心的口腔健康服务。这一趋势不仅促进了整个行业的健康发展，也推动了口腔健康服务向更加人性化和智能化方向迈进。

6.2 企业发展战略建议

6.2.1 差异化竞争策略

企业应根据目标市场的具体特点和消费者的多样化需求，深入开展市场调研和数据分析，精准定位自身产品和服务的核心价值，从而打造具有鲜明差异化的服务和产品，避免陷入激烈的同质化竞争。通过差异化策略，企业不仅能够满足不同客户群体的个性化需求，还能在竞争中占据独特的市场地位。

企业应积极结合前沿技术创新，推动产品研发和服务模式的不断升级。例如，利用大数据、人工智能、物联网等现代技术，提升产品智能化水平和用户体验，

增强产品附加值。同时，品牌建设也是塑造竞争优势的重要手段。企业应注重品牌文化的塑造和传播，提升品牌知名度和美誉度，增强消费者的情感认同感。

通过技术创新与品牌建设的有机结合，企业能够形成独特且难以复制的竞争优势，不仅提升市场份额，还能有效增强客户的忠诚度和满意度，促进企业的可持续发展和长期竞争力的提升。最终，实现企业在激烈市场环境中的稳健成长和领先地位。

6.2.2 加强技术研发与创新

持续加大研发投入，企业不仅增加资金支持，还优化资源配置，确保研发项目能够高效推进。同时，注重引进和培养专业技术人才，通过校企合作、内部培训、外部引进等多种方式，打造一支高素质、创新能力强的技术团队。推动数字化和智能化技术的广泛应用，涵盖人工智能、大数据分析、云计算、物联网等领域，提升生产效率和管理水平。

企业紧密关注行业内外的前沿技术发展趋势，积极参与技术交流和行业研讨，保持技术创新的敏锐度。与此同时，探索新技术与服务模式的深度融合，推动产品与服务的智能升级，满足客户多样化和个性化需求，从而不断提升企业的核心竞争力，实现可持续发展和市场领先。

6.2.3 拓展服务渠道与提升用户体验

多渠道拓展服务是现代医疗和服务行业提升竞争力的重要策略。通过线上预约、远程诊疗和社区服务等多种形式提升医疗服务的便捷性和覆盖范围，并强调通过用户体验管理和客户关系维护实现服务优化和长期合作。

实现服务全流程优化，则要求从服务前的咨询、预约，到服务中的诊疗、护理，再到服务后的跟踪回访，每一个环节都要做到科学管理和无缝衔接。通过引入

信息化管理系统、优化人力资源配置、完善服务标准和流程，提升整体服务质量和效率。最终目标是提升客户满意度，增强客户的忠诚度和复购率，从而推动服务机构的持续发展和良性循环。

法律声明

本报告为硕远咨询制作，其版权归属硕远咨询，任何机构和个人禁止以任何形式转载，任何机构和个人引用本报告时需注明来源为硕远咨询，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。任何未注明出处的引用、转载和其他相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。对任何有悖原意的曲解、恶意解读、删节和修改等行为所造成的一切后果，本公司及作者不承担任何法律责任，并保留追究相关责任的权力。

本报告基于已公开的信息编制，但本公司对该信息的真实性、准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告出具日的观点和判断，该等意见、评估及预测在出具日外无需通知即可随时更改。本公司将来可能根据不同假设、研究方法、即时动态信息和市场表现，发表与本报告不一致的意见、观点及预测，本公司没有义务向本报告所有接受者进行更新。

本公司力求报告内容客观、公正，但本报告所载观点、结论和建议仅供参考使用，不作为投资建议，对依据或者使用本报告及本公司其他相关研究报告所造成的一切后果，本公司及作者不承担任何法律责任。