

# MARKET OPPORTUNITY STUDY FOR HEALTHCARE EQUIPMENT



## Ipsos Business Consulting

Client: Healthcare device manufacturer  
Industry: Healthcare  
Solution: Go-to-Market

### Introduction

국내 헬스케어 장비 제조업체로, 최근 안과 치료에 사용되는 새로운 레이저 치료 장비를 개발함과 동시에 해외 시장 진출 계획을 가지고 있었습니다. 성공적인 해외시장 진출을 위해 신제품의 시장성 및 국가별 세부 인증절차 파악이 절실한 상황이었습니다. 이에 Ipsos Business Consulting 은 고객사를 위해 잠재력이 높은 우선 진출시장을 검토하고, 선별된 타겟 국가에 대한 Go-to-Market 전략을 수립하는 역할을 맡게 되었습니다.

### About the Client

의료 레이저 기기 전문 업체로 다양한 질병 치료에 사용되는 혁신적인 기술과 기기를 개발해 왔으며 국내뿐만 아니라 활발한 해외 진출을 통해 글로벌 선도 기업으로 거듭나고 있습니다.

### Business Issue

항체주사와 레이저 치료를 병행하는 것이 주를 이루고 있던 기존 시장에서 고객사는 새로운 레이저 치료 장비를 개발하였습니다. 레이저 단독 치료라는 새로운 패러다임을 적용한 의료기기 개발을 통해 해당 질병 치료의 효율성을 올릴 수 있을 것이라고 기대한 고객사는 해외시장으로의 사업 확장을 모색하게 되었습니다. 이에 시장성을 면밀히 검토하고자 Ipsos Business Consulting 에 본 프로젝트를 의뢰하게 되었습니다.

### Ipsos Business Consulting Solution

Ipsos Business Consulting 은 심도 있는 시장분석을 위해 2 단계 접근법을 제시하였습니다.

Phase 1: Target 국가 선정을 주 목적으로 주요 국가별 헬스케어 시장 환경을 5 가지 기준 (1. 해당 질병 환자 수 2. 해당 질병 유병률 3. 해당 질병에 대한 지출액 4. 의료기기 시장 규모 및 성장률 5. 경쟁 상황) 에 따라 조사하였으며, 최종적으로 진출 난이도와 시장성을 고려해 타겟 국가를 선정하였습니다.

Phase 2: Target 국가 시장 진입에 대한 비즈니스 로드맵을 구상하기 위해 의료기기 인증 시스템에 관한 In-depth study 를 선행하였고, 안과 전문의 및 인증 관련 기관 관계자와의 심층 인터뷰를 통해 보험료, 상세 절차 등을 확인 하였습니다. 또한 조사 결과를 바탕으로 시장진출을 위한 다양한 시나리오를 구성, 가장 시장성 있는 대안을 제시하였습니다.

### Results

해당 프로젝트는 고객사가 타겟시장에 대한 명확한 insight 를 얻고, 시장 진입에 앞서 고려해야 할 선결 요건을 이해하고 준비하는 데 도움을 주었습니다. 또한 고객사에게 새로운 비즈니스 확장에 대한 확신을 심어 주었을 뿐만 아니라 시장 진입에 위한 장·단기 Action Plan 수립에 공헌하였습니다.