



征战美国，联影医疗突破高端市场

“近几年联影医疗推出的创新产品让美国的客户看到，错过联影，就会错过这么多创新的技术。”

□记者 | 黄 祺

接待好海外考察团，开完公司里大大小小的会议，联影医疗董事长兼联席首席执行官张强拿上自己的行李直奔机场。航班的目的地是美国芝加哥，张强与团队一起赶赴今年的北美放射学年会（RSNA）。

北美放射学年会（RSNA）是全球放射学界规模最大、最能代表未来技术趋势和行业发展方向的医学盛会，百年来一直是仅属于海外医疗巨头的舞台和竞技场。今年的年会于美国时间11月26日开幕。

2018年联影医疗首次参展，正式向全球发布联影品牌，参展观众曾

经用怀疑的目光打量这家陌生的公司和它生产的产品。但今年，联影医疗设置在北美放射学年会（RSNA）上的展台已经预约了几十场洽谈。“每一场需要控制时间，要不然我们来不及接待这么多客户。”

市场对联影医疗的印象显然发生了巨大的改变。距离联影医疗在美国第一台产品装机仅仅5年，美国医学界中不少顶尖专家是这样描述联影医疗：这是一家优秀的企业，产品与服务都是一流的，如果想要做科研，更是不能错过联影。

在高端医疗设备创新竞争最为激

上图：2023年北美放射学年会（RSNA）联影展台。

烈的美国，联影医疗的出现突破了由欧美产品一统天下的局面，一改西方医学界认为中国没有原创性创新能力的印象，实现了历史性的市场开拓。

联影医疗靠什么撬动美国这样的成熟市场？未来在美国市场还有哪些发展计划？《新民周刊》近日采访了联影医疗相关负责人。

行业盛会上的新星

北美放射学年会（RSNA）被誉为“放射学界的风向标”，会议吸