



左图：探索者联盟成员到联影医疗考察，联影医疗高级副总裁、首席技术官李弘棣（左1）和联影研究院副院长、美国联影副总裁（左2）陪同。

美放射学年会（RSNA）上亮相。

Richard Carson 教授称赞道：“NeuroEXPLORER 实现了令人难以置信的灵敏度。有太多研究需要用到这个系统，比如我们已经将它应用于帕金森病的研究中，可以观测到疾病早期黑质细胞的病变，还有非常早期的痴呆症病变区域，我们可以观察到常规设备难以达到的微小程度。”

创新的医学影像设备正应用于更多科研领域。

BAMF Health 是美国顶尖医疗机构，这家机构基于联影医疗的 uEXPLORER 不断优化癌症治疗方式，BAMF Health 医务主任 Brandon Mancini 博士说：“拥有联影医疗的 uEXPLORER 技术使我们能够确保对每一个可视化的癌细胞进行可视化，这样我们就可以知道如何最好地处理该患者的情况。”此外，联影医疗还与华盛顿大学医学院在心脏磁共振领域协同创新，通过 AI 技术赋能心脏磁共振扫描、处理、阅片与诊断；与得克萨斯大学 McGovern 医学院基于 PET-CT 探索研发心肌成像技术，推动分子影像领域心脏研究等；与加州国家灵长类动物研

究中心基于世界首款大动物 Total-bodyPET/CT uBio EXPLORER，进行全球首例灵长类动物全身动态成像。

董事长张强告诉记者：“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。”

专业服务征服客户

早在 2013 年，联影医疗开始布局美国，在休斯敦成立北美研发中心。2018 年，联影医疗在美国休斯敦正式成立集研发、生产、市场营销于一体的北美区域总部，组建起一支具有丰富经验的美国本土团队，正式吹响进军北美市场的号角。联影医疗在美国休斯敦的工厂，能够完全满足美国市场的市场供应，产品也可以供应到印度、巴基斯坦、波多黎各、哥伦比亚、巴哈马等其他国家。

征战美国市场是联影医疗“高举高打”拓展海外市场的重要一步，美国市场如果选择联影医疗，那么将对全球其他市场带来示范效应。

医学影像设备的日常维护、维修的快速响应等等，是客户做选择时考虑的重要因素。最初进入美国时，客户也会提出质疑：就算联影医疗产品很好，你们的服务能跟上吗？

张强介绍，联影医疗对维修响应的自我要求，甚至比客户提出的要求更高。联影医疗在美国休斯敦设有一个比较大的备件中心，在美国十多个州也设置了前置性的服务中心，提供备件，并配置服务工程师。

联影医疗在美国的营销团队中，工程师占了一半以上。客户一旦提出需求，服务工程师就会在 4 小时内赶到。“我们的设备卖到哪里，备件仓库就建到哪里。”当联影医疗在美国铺开了自己的服务网点，最初持怀疑态度的客户不再去想“联影只是到美国逛一圈”，信任日积月累后，客户资源也不断积累起来。

对于美国客户而言，欧美企业能做到的服务联影医疗必须做到，除此之外，联影医疗还能在科研合作上提供更多资源，而这一点是传统欧美企业很难做到的。

胡凌志认为，联影目前在美国市场处于刚刚起步的阶段，对于拥有上万台高端医学影像设备的美国市场来说，联影在突破市场版图上还有很多事要做。但值得期待的是，来自专业界的肯定正在推动联影在美国市场上进入快速增长的时期。

张强非常乐观地看待联影医疗在海外的的发展。“出海过程中，我们唯一借助的就是创新的力量，要靠创新，靠我们产品的质量，而不是靠低价竞争赢得市场。这是我们过去五年出海的一个思路，也是我们出海一直坚持在走的方向。”

创新的
医学影像设备
正应用于
更多科研领域。