

2025全球数字健康趋势

2025年全球数字健康趋势洞察

包括开发者、政策制定者、支付方和医疗服务提供者在内的数字健康领域的利益相关方，正积极推动并加速数字健康解决方案的普及。这些方案在优化医疗服务和降低成本方面展现出巨大的潜力，同时，该领域近期面临的商业化挑战，也促使各方重新审视如何评估、批准、报销及推广数字技术。曾苦于扩大解决方案规模的开发者，如今正通过多元化商业模式、整合资源主导特定细分领域，以及构建更全面的解决方案来更好地满足利益相关方的需求；政策制定者正在完善国家审批路径与技术评估标准；支付方则正在扩大对更多数字解决方案的报销范围。

尽管势头强劲，数字健康解决方案的推广仍面临挑战。若解决方案无法提供令人信服的健康效益或成本效益证据，又或无法与现有系统及诊疗路径整合，医疗服务提供者仍可能对应用这些技术持观望态度。

数字健康技术的商业化

为应对商业挑战，许多最初专注于开发独立数字疗法或单一解决方案的数字健康开发者，开始多元化其业务模式以拓展收入。

除了产品之外，开发者们还提供数字医疗服务或诊断实验室，利用平台衍生出不同类型的解决方案，并为医疗机构、支付方和生命科学公司定制服务，同时将监察工具应用于临床试验和患者支持项目。

随着市场竞争日益激烈，企业通过并购在细分领域占据领先地位，并进行横向和纵向扩展，打造更完整的端到端解决方案，以更好满足雇主和其他利益相关方的需求。

数字医疗服务商开始提供组合方案：既有自我管理的健康应用，也有医疗级治疗产品，使患者能在不同的护理之间切换，并借助AI临床决策支持工具实现个性化推荐。



监管要求较低的商业模式，如直面消费者、直面医疗机构，以及基于自我管理工具的数字护理，帮助开发者实现早期收入，优化产品，并持续积累数据，为未来向受监管产品演进奠定基础。

充满挑战的环境

过去几年，数字健康创新领域不断拓展和多样化，逐渐形成了更明确的市场细分和创新领域。随着诸如数字诊断等基于传感器的健康评估工具的出现，与更为成熟的数字疗法组合，如今的解决方案能够帮助患者和医生贯穿从预防性自

我护理到风险评估、分诊、诊断、治疗和监察的整个患者旅程，并且有望加速这一进程，改善治疗效果（图1）。

然而，尽管数字健康领域的创新和关注度一直居高不下，但过去两年数字健康开发者却面临着严峻的商业环境，尤其是在当今不断变化的市场中，取得成功并非易事。即便是开创性的数字疗法公司也难以盈利并扩大规模，导致多家公司退出或重组。因此，开发者、医疗服务提供方、支付方和政策制定者纷纷采取措施，以推动数字健康解决方案的采用，这是将这些方案更广泛地融入患者护理和研究的关键。

图1：数字健康细分领域及其在不同利益相关方中的应用



数据来源：Adapted from: Digital Health Trends 2024: Implications for Research and Patient Care. IQVIA Institute for Human Data Science, December 2024.

商业模式趋势

收入来源多样化

虽然许多数字健康公司最初开发数字疗法等工具，是打算作为独立产品进行销售的。但在这个新兴市场，仅靠单一产品难以成为稳定的收入来源。为了打造更具韧性的业务，越来越多企业开始让解决方案同时支持多种商业模式，拓展

商业成功的路径。开发者也在不断升级产品，组合传感设备、应用程序、远程医疗和软件平台，以新的方式打包成更全面的解决方案。这不仅提高了医疗体系采纳的可能性，也能更好地服务医疗机构、雇主和其他利益相关方。部分企业还通过横向和纵向整合，在细分领域建立领先地位（图2）。

图2：数字健康商业模式的发展趋势



数据来源：Adapted from: Digital Health Trends 2024: Implications for Research and Patient Care. IQVIA Institute for Human Data Science, December 2024.

监管和报销途径的演变

各国在数字健康技术的报销和资助方面已逐渐成熟：专项的报销通道不断建立，评估框架逐步规范，利用这些通道的数字解决方案的数量也在增加。

新的加速通道推动产品更快上市，并扩大报销范围，涵盖更多数字健康产品类型，如英国的EVA指南、法国的PECAN路径（数字疗法与远程监察工具）、德国的DiPA（长期护理应用）等。

创新技术相关政策的核心要素正在全球范围内趋同：各国采用分阶段的生命周期证据要求，提供加速报销，支持高质量证据生成，并推动其融入医疗体系。

许多路径覆盖远程诊断、治疗和监察的数字健康方案，如韩国的IRAS路径、比利时的mHealth Pyramid报销路径。

美国已有300多个医保编码支持软件和移动健康解决方案，其中包括：117个软件技术编码（77个AI检测、27个数字疗法、10个数字护理项目），以及至少47个远程医疗编码和57个远程监察编码。

迄今为止，比利时和法国的数字健康路径仅报销远程监察方案：比利时的mHealth Pyramid接受了8款心衰应用；法国的PECAN报销了3款癌症和康复后背痛应用；近30家公司的设备已通过LATM在5种慢性病中获得报销。

英国、比利时和荷兰等国会对成熟的数字健康案例进行技术评估，并推荐或报销同类产品。

最新进展

过去几年间，重大的政策变革影响了全球数字健康解决方案的资金支持与报销机制。随着政策制定者日益认识到数字健康技术能够满足未被满足的患者需求、改善治疗效果并弥合医疗服务缺口，政策制定者们正致力于加速在医疗场景中应用有效的数字解决方案。

继德国2019年推出“数字健康应用”（DiGA）通道加速患者端数字健康应用审查后，众多国家相继建立本国数字健康技术的评估与报销通道。近年来多项重要政策变革同样影响着技术评估与报销机制（图3）。

图3：2022-2025年数字健康解决方案报销的最新进展



数据来源：IQVIA Institute, Jul 2025.

尽管各国政策存在差异，但多数国家的审批路径均提供加速市场准入或早期临时报销机制，以维持开发者运营、支持高质量证据生成，并在某些情况下助力数字健康技术融入医疗体系。由此，日益多样化的数字健康产品正获得更多应用场景的新机遇。

各国路径也各具优势：英国的 NICE Guidance 覆盖的数字产品类型范围最广；德国、法国与比利时的路径提供早期获得国家报销的机会；美国的医保编码有助于在护理流程中实现报销；荷兰的 Digizo.nu 则为处于扩张阶段的企业提供支持。在英国，NICE 还牵头确定数字技术的最佳护理场景，已发布 20 余项 EVA，推荐 47+ 个解决方案用于 NHS。

报销政策

在全球范围内，报销政策仍在不断优化。随着政策制定者竞相加快国外开发的数字健康技术进入本国市场，他们正在努力建立能够提供更可持续报销的数字健康政策。例如，英国计划在2026年将其统一的NICE HealthTech项目发展为一个有资金支持的报销机制，对有成本效益且有前景的解决方案进行全国委托；而日本则为较早进入市场的产品引入了价格激励。

数字医疗企业实现营收的时间因地理区域而异，但这一进程可能正在加速。在德国，数字治疗从公司成立起约2.5年即可获得临时报销，并在证据生成启动后的四年内实现永久报销（截至2023年12月）。而在其他市场，初次报销的时间一般需5.5-7年，而获得永久覆盖则可能需要长达10年。

证据趋势和支付方要求

数字解决方案的证据生成已从疫情后的低迷中反弹，其增长主要由有效性研究驱动——这凸显了向各利益相关方证明价值的重要性。然而，尽管支付方对成本效益证据的需求日益增长，卫生经济学研究仍持续滞后。（图4）

2024年，荟萃分析和系统综述在疗效研究中占比达21%，这表明数字健康解决方案的证据体系逐渐成熟，全球对其在医疗中的定位也趋于一致。

不同地区的支付方对报销的要求各不相同，但正在逐渐趋同，目前大多数框架都要求开发者通过一项或多项随机对照试验来证明临床效益，开展包含对当地人群的研究，并将其解决方案与标准治疗方案进行比较。

如今证据生成计划要求开发者证明其对资源使用和医护人员工作量的影响、在目标护理环境中取得的成功以及对系统层面的影响，并提供更清晰的证据表明其对目标人群的益处——反映出对成本效益和真实世界适用性的更高期待。

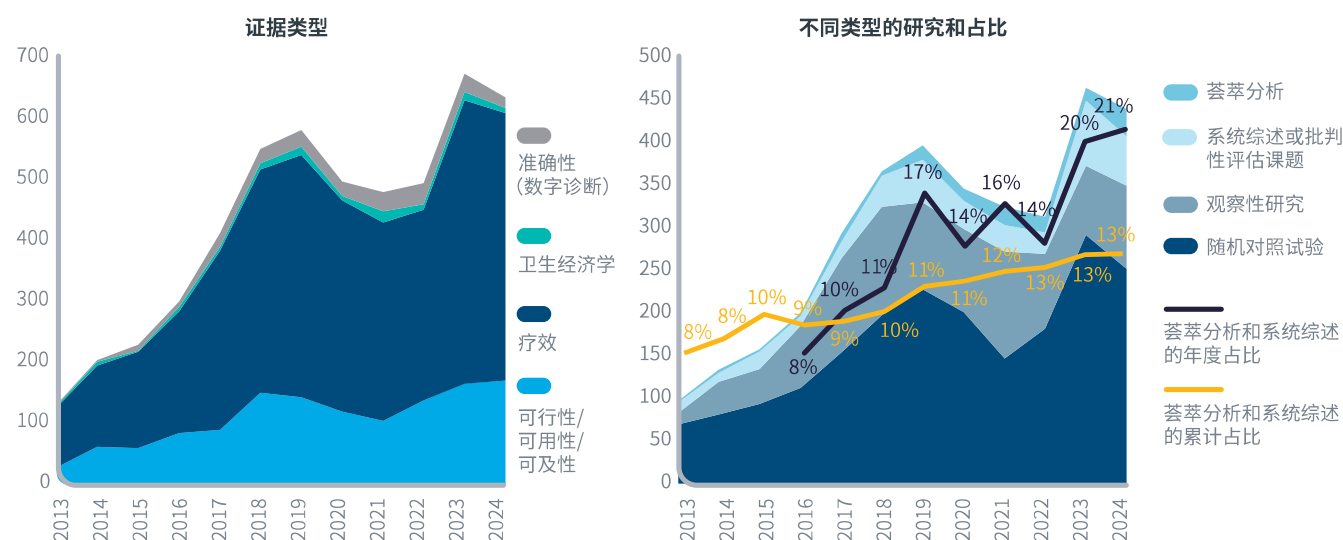
多数国家和地区对本地开展研究有正式或非正式要求，这提升了全球证据战略的必要性，帮助开发者应对复杂性并控制成本。

除临床和经济要求外，支付方和医疗机构还会增加运营层面的考量，如是否契合现有福利和诊疗路径，并评估合作方在财务稳定性、经验、技术整合与数据报告能力，以及规模化能力方面的准备情况。

证据发展的趋势

随着支付方制定了数字健康技术评估标准并要求更高质量的证据，数字健康解决方案生成可靠证据的需求持续增长。医疗服务提供者及其他利益相关方开始重新关注探索数字工具在医疗场景中的价值，加之专注于证据生成的临时报销途径增多，这些因素共同加速了数字健康解决方案在真实世界场景中证明自身价值的机会。

图4：已发表的数字健康研究

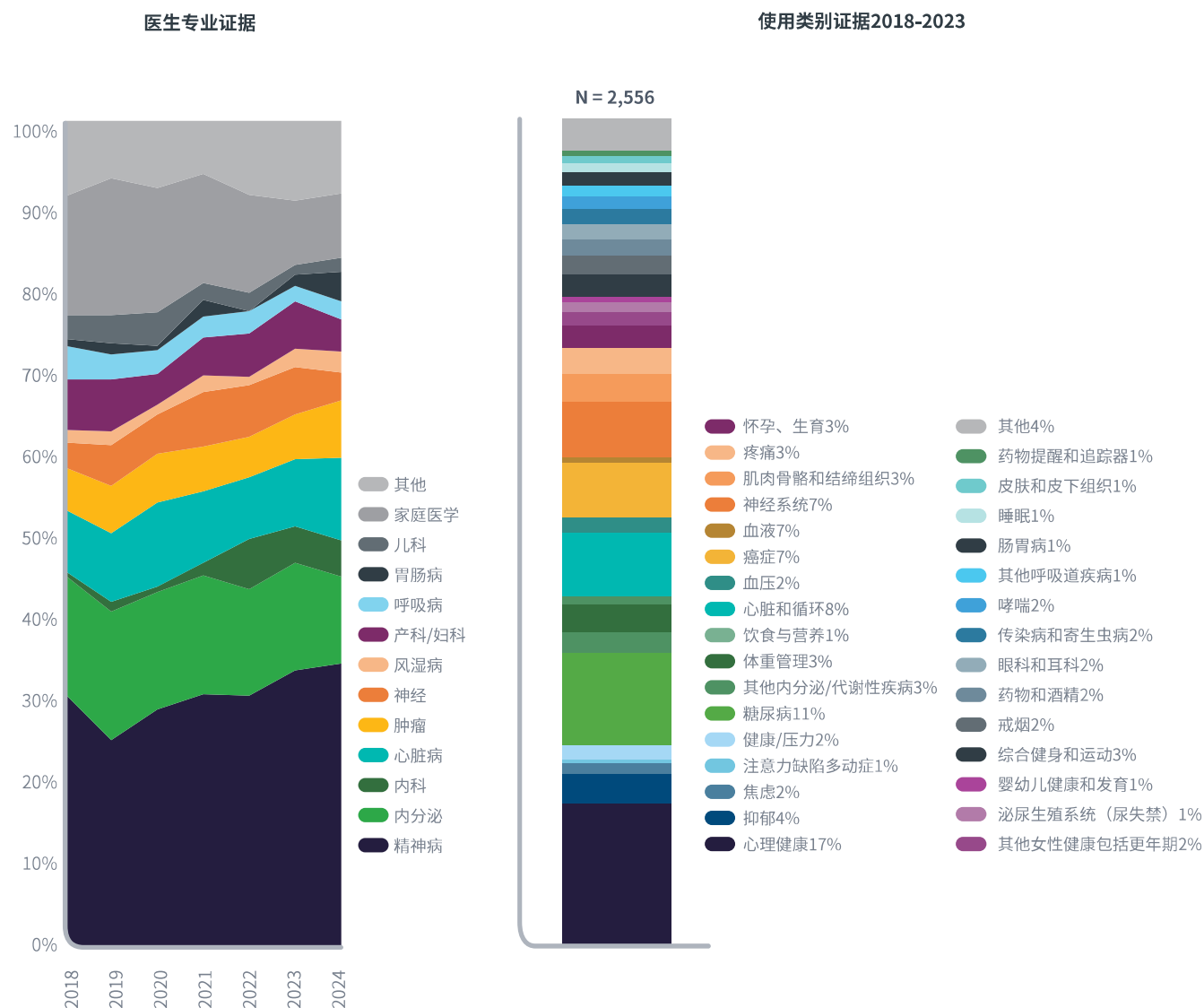


数据来源：IQVIA Institute, May 2025; IQVIA AppScript Clinical Evidence Database, May 2025.

支持运用数字工具满足患者心理及行为健康需求的证据持续增加，其应用领域还涵盖神经学、肿瘤学、妇产科及儿科（图5）。此外，在这些领域内，数字工具的应用范围不断拓展，并在各类别中呈现出多元化的使用场景。

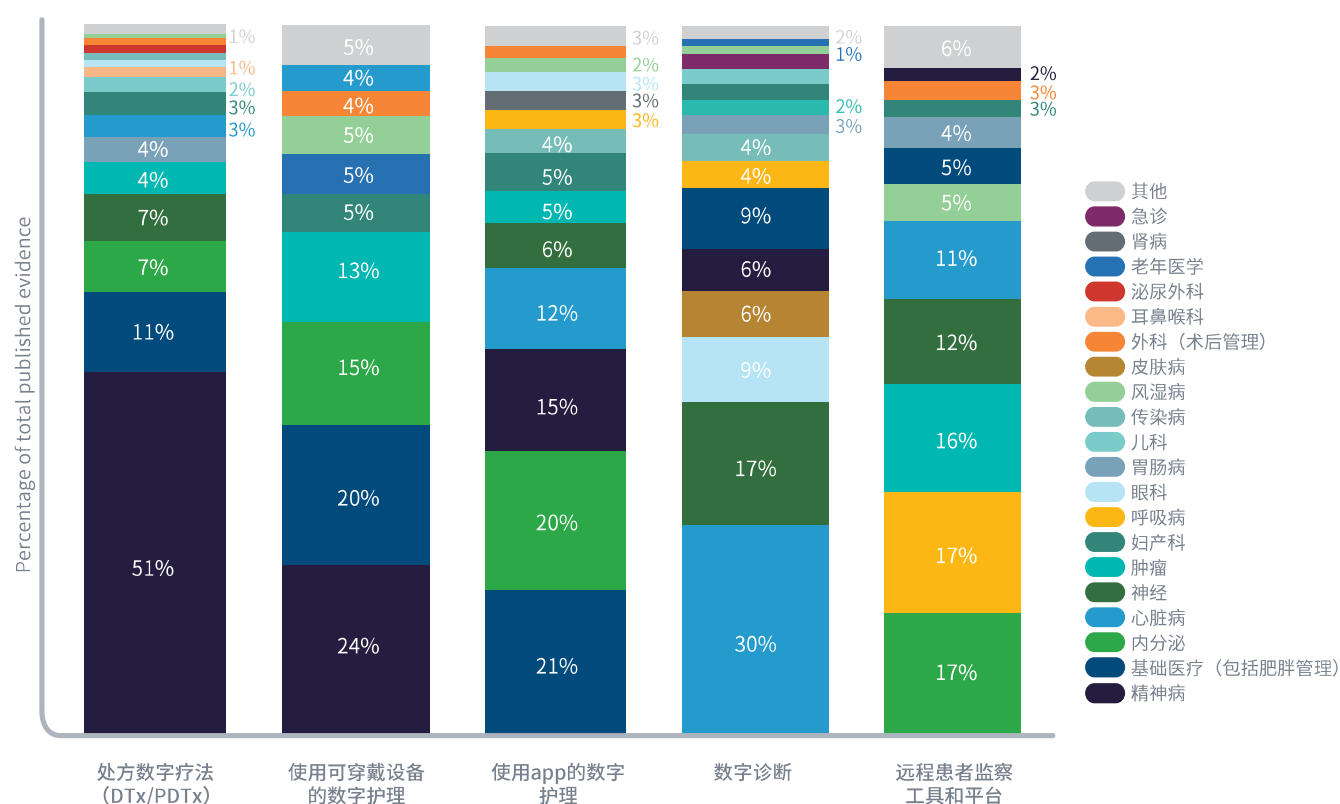
近年来，随着数字健康工具的扩展与多样化，已演变出更清晰的创新类别，每类工具均服务于特定的临床受众和应用领域（图6）。

图5：不同治疗领域的证据生成情况及其在已发表证据中的占比



数据来源：IQVIA Institute, Jun 2024. IQVIA AppScript Clinical Evidence Database, April 1, 2024.

图6：基于已发表证据的数字产品在医疗领域的应用



数据来源：IQVIA AppScript Clinical Evidence Database, May 2024.

应用的驱动因素和阻碍因素

即使数字健康产品成功获得支付方覆盖，仍需克服患者和医护人员的采用障碍，才能成为主流工具并在市场上实现规模化应用。尽管疫情加速了用户对数字工具的熟悉度和接受度，但将新技术和新疗法融入传统护理模式仍需要漫长过程。一部分数字健康政策成熟的国家推动了数字疗法的推广与处方应用，但在其他国家，数字疗法及其他数字工具的应用仍任重道远。

医护人员期望数字技术带来多重收益：包括提升患者参与度、加强监察以及降低就医羞耻感。他们同时认为，数字健康方案必须通过提供高质量证据，在医学界进一步建立可

信度。此外，关于报销的不确定性，以及患者如何适应新的使用体验，也是数字健康方案采纳过程中的关键障碍。

数字护理提供者的兴起主要依赖于远程医疗服务的提供，这也是推动数字健康方案采用的关键动力。与其在院内自行引入数字解决方案，医疗提供者越来越倾向于将患者转诊至专门的数字优先护理项目，以开展康复与疾病管理。在数字工具成功重塑既有治疗路径的场景中，试点研究与实用性临床试验有助于获得医生端的认同、展示价值、缓解利益相关方对数据使用与疗效的疑虑，并进一步产出关于成本影响的证据。

医疗系统的整合同样是成功的关键要素。医疗提供者与医疗系统期望这些解决方案能尽量减少额外工作量、顺畅嵌入既有的工作流程，并将数据回写至患者病历。因此，对开发者而言，确保与电子病历（EHR）的互操作性、支持计费流程以及与传统护理路径保持一致，都至关重要。

生命科学领域的机遇与合作

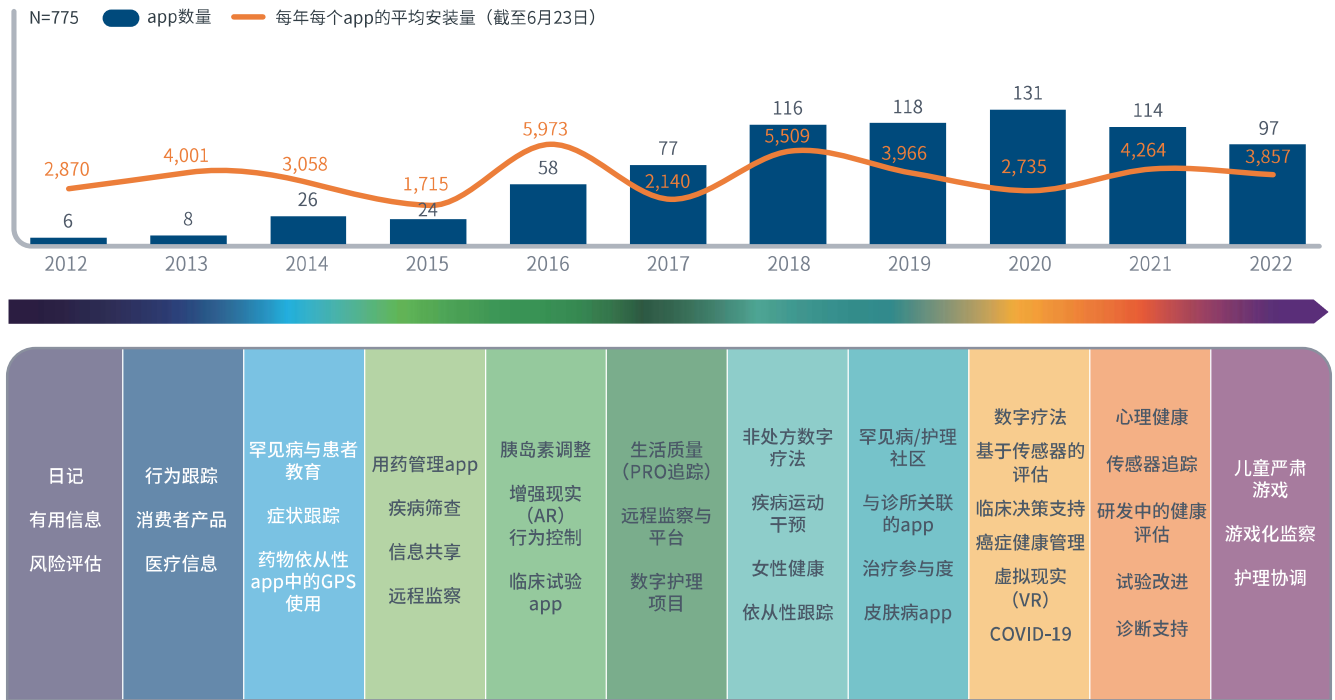
机遇与合作

领先的生命科学公司正以更为系统化的方式开展数字健康投资，对支持诊断、治疗与监察的各类解决方案进行全产品组合层面的价值与可行性评估。数字健康工具通常贯穿药品生命周期来提升价值，实现品牌差异化、满足特定产品组合需求、降低临床开发风险，并改善药品疗效表现。例如，配有传感器的监察设备可收集真实世界数据，常被用于临床

开发以强化疾病理解，并更好地洞察受试者在接受研究用药治疗期间的用药体验与结局。与器械厂商的合作还能基于连续数据采集创建新的数字终点，从而提高终点的精确性、加速试验进程并降低成本。此外，FDA 关于处方药相关软件的指南草案，也重新点燃了行业对药物之外的数字价值的兴趣，并为与药物同步推出软件提供了更低风险的路径。

随着生命科学公司日益将数字工具视为改善患者结局、补齐传统治疗产品组合短板的关键手段，它们已投资数字治疗（DTx）、配有传感器的监察解决方案、加速诊断的辅助工具以及 AI 赋能的临床决策支持。同时，旨在改善药物可及性并优化患者体验的患者支持生态系统与品牌化平台也逐渐成为新的重点，这些平台整合了远程医疗、线上药房与数字护理服务。

图7：生命科学公司在应用程序上的投资与创新



数据来源：Adapted from: Digital Health Trends 2024: Implications for Research and Patient Care. IQVIA Institute for Human Data Science, December 2024.

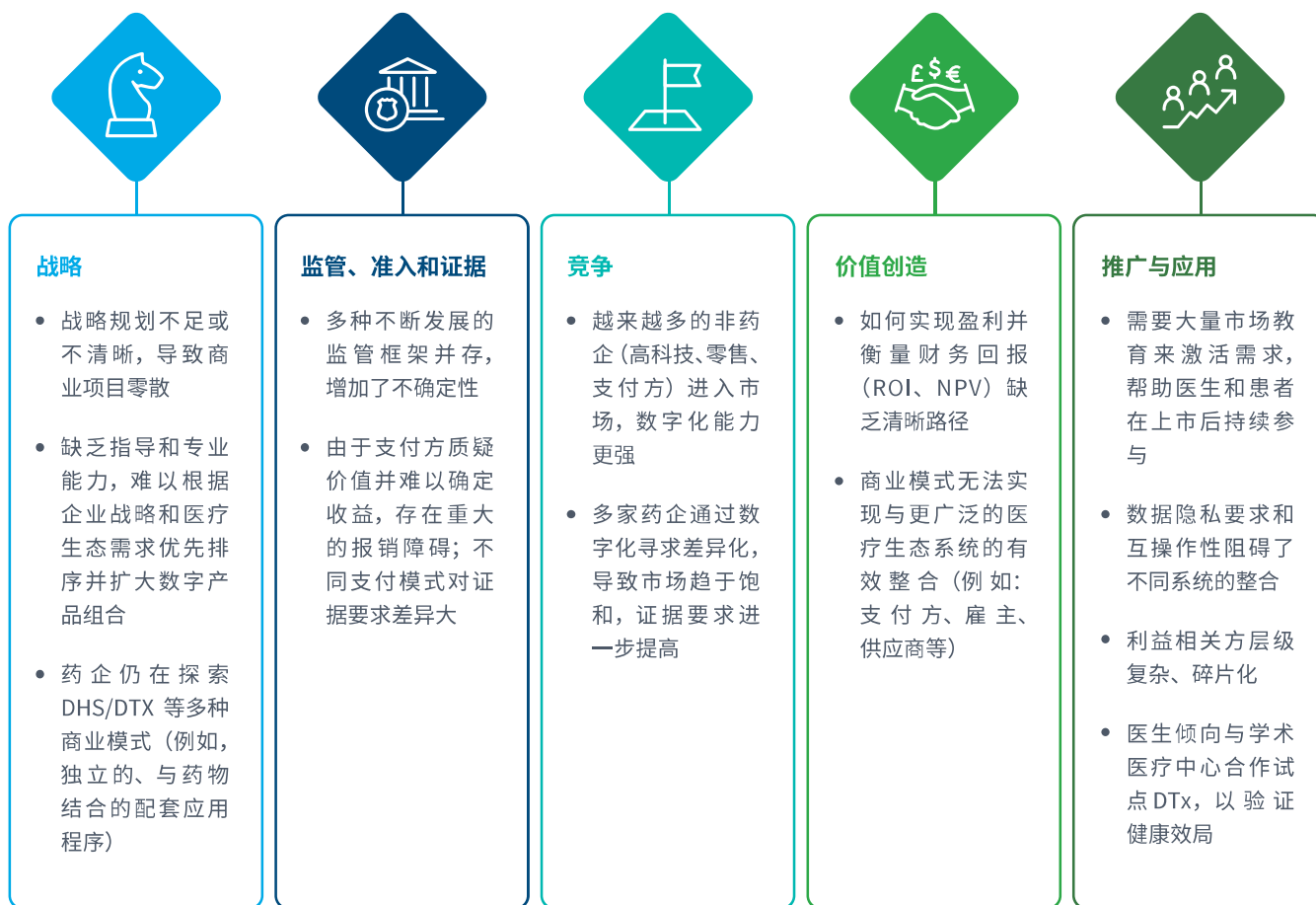
成功的障碍

尽管人们对数字健康解决方案的兴趣持续不减且前景广阔，但生命科学及其他数字技术开发者仍面临诸多挑战，难以充分发挥其潜力（图8）。虽然其中许多挑战阻碍了其在商业上的充分应用，但头部企业已开始采取系统化方法，选择有实力的合作伙伴，并发挥专业优势以提升商业成功率。

成功的合作模式

要确保数字健康产品实现预期的组合目标，需要一套清晰、端到端的战略。这包括快速而审慎地执行计划，并选择合适的合作伙伴。为此，领先的生物制药公司已开始将长期以来用于传统疗法的严谨、系统的方法应用于数字领域。他们将资源集中于最具影响力的数字项目，利用数据来制定战略、发现机会，并从成功实现规模化的数字健康企业中汲取经验。这些见解有助于确保合作模式能够立足于真实的市场需求，并为成功奠定基础。

图8：生命科学公司在商业化数字健康产品时面临的挑战



数据来源：IQVIA; Oct 2025