VISIT BRIEF · 2026-10-28

上海万子健生物

沙海天 · 研发经理（东方基因 / 万子健） | 会面主题：项目复盘与下一步测试

宝锐销售：**路要峰**
客户级别：**重点客户**
累计供货：**2.32 万元**
本次性质：**研发/技术拜访**

2.32万	1.05万	4	6
累计供货（2024–2026）	2026 年供货	CRM 商机	跟踪项目
ERP 价税合计	6 张正式单 · 21 张测试单	2 个已实现销售	本次 P0：2 个

30 秒判断 万子健是东方基因的研发/POCT 主体，丹威承担转产、报证与采购抬头。近期最强抓手是**生殖道六重转产** ，最急的技术问题是**HIV 冻干后性能下降** ；先保转产、再攻冻干、后铺 RT-LAMP。

客户结构

浙江东方基因（688298） 上市母公司

- **上海万子健生物** 研发 / POCT / 液态芯片
  本次会面主体；自研 POCT 仪器，项目研发在这里。
- **杭州丹威** 转产 / 报证 / 采购抬头
  生殖道六重已提交转产；部分订单走丹威抬头。
- **万子健医检** 第三方实验室
  与本次原料项目不直接相关。

公开资料：万子健生物为东方基因全资子公司，2021-04-29 成立，注册资本 2.45 亿元，嘉定区新冠路 296 号；主营液态芯片、分子/免疫 IVD。

关键人

姓名	角色 / 依据	本次作用
沙海天	东方基因/万子健 研发经理（公开资料）	主谈；项目技术负责人，转产话语权待确认
王佳琳	HIV 可冻干项目对接人（活动记录）	冻干后性能下降；拿原始数据
李雅雅	HBV/HCV、血筛、RT-LAMP（活动记录）	项目暂停/方法学筛选；问重启条件
袁梦瑶	生殖道六重、宠物冻干（活动记录）	冻干形态、低浓度漏检
石怡	采购对接（2024-12 活动，可能已变动）	单酶采购历史；现场确认现采购接口

角色仅按活动记录/公开资料标注；未在 CRM 联系表中找到职务字段，会上以客户自我介绍为准。

项目盘（按本次优先级）

项目	当前状态（来源）	本次动作	优先级
生殖道六重 CRM：念珠菌六重报证冻干	FM2181-4-095203 + FM2181-4-NA；冻干工艺优化完成，表面不平但可转产，已提交丹威转产通知（2026-09-17）	确认丹威首单量/转产时间/采购抬头；确认宝锐是独家还是双供	P0
HIV 可冻干	FMD5104-074901 + AS212-9-T1；冻干后性能下降明显，正在优化（2026-10-20）	拿冻干前后 CT/RLU 原始数据；约 T1/T2 + 保护剂 + 冻干程序平行复测	P0
RT-LAMP	探针/目视/染料法未定；已送 FHW1008 系列（2026-10-08 测试单）	定方法学与酶组合（Bst 2.0/3.0、RTase、UNG）；锁 1–2 个面板	P1
宠物 RT-LAMP	新项目，1–2 重/7 联检，可冻干，程序未定（2026-09-17）	进入送样；拿目标面板、样本类型、灵敏度与冻干形态	P1
HBV/HCV 可冻干	905 体系更优但 5 copy 灵敏度不足、曲线折；项目近期暂停，转 RT-LAMP 筛选（2026-09-21 / 10-09）	不硬推；问重启条件与卡点，保持技术沟通	P2
实验动物十六/十八重	客户选诺唯赞；科研项目、政府经费 100 万、量少（2026-09-17）；CRM 商机仍为“沟通需求确认”	只做失单复盘：诺唯赞胜在菜单/价格/交付哪一点；不反复报价	观察

活动记录写“十六重”，CRM 商机写“实验动物18重一管”；生殖道六重与 CRM“念珠菌六重报证冻干”名称不一致，均按原文标注，会上请客户确认当前口径。

最近互动（倒序）

日期	事件	关键信息
10-20	**HIV 可冻干体系筛选**	FMD5104-074901 + AS212-9-T1；冻干后性能下降明显；20 μL 冻干球，目标室温 1 年稳定。
10-09	**血筛项目沟通**	HIV 冻干结果较差、继续优化；HBV/HCV 暂停，转 RT-LAMP 试剂筛选。
09-21	**抗吸湿冻干保护剂**	HCV/HBV 近期不着急；RT-LAMP 探针/目视/染料法未定，本轮均可送测。
09-17	**项目情况沟通**	生殖道六重可转产、已提交丹威；实验动物选诺唯赞；宠物 RT-LAMP 新项目。
09-04	**抗吸湿测试**	45℃/65%RH 敞口过夜，冻干球萎缩；液体 CT 正常，AS212-156-5 更优。

☐ **生殖道六重** 首单量 / 年度量 / 供货身份

☐ **HIV 冻干** 失败数据 / 复测日期 / 责任人

☐ **RT-LAMP** 方法学 / 酶组合 / 送样清单

TALK TRACK · 2026-10-28

今天怎么谈

上海万子健 · 沙海天 | 目标：技术准入 + 测试立项，不现场逼单

宝锐：路要峰
建议时长：45–60 分钟

GOAL 01
生殖道六重：锁转产
拿到丹威首单预测、年度量、供货身份（独家/双供）。

GOAL 02
HIV：锁复测
拿到冻干失败数据，约定 2–3 批平行复测与责任人/日期。

GOAL 03
RT-LAMP：锁送样
定方法学与酶组合，争取 1–2 个面板进入下一轮。

开场 30 秒：“沙老师，今天不铺产品，主要对齐三件事：一是生殖道六重转产后我们怎么保供；二是 HIV 冻干后性能下降，问题到底在体系、保护剂还是程序；三是 RT-LAMP 和宠物项目，我们能不能进入下一轮送样。您看先从哪块开始？”

必问 6 问

1. **生殖道六重：**丹威转产的首单预测和年度量是多少？宝锐是独家还是双供？冻干球表面不平会影响注册或长期稳定性吗？
2. **HIV：**冻干前后 CT/RLU 差多少？T1 与 T2 哪个更接近液体？先动冻干程序还是保护剂？
3. **RT-LAMP：**探针/目视/染料法定了吗？Bst 2.0/3.0、RT 酶、UNG 怎么配？先做 1–2 重还是 7 联检？
4. **宠物：**目标面板、样本类型、灵敏度与冻干形态？谁负责立项、预算从哪来？
5. **实验动物：**诺唯赞胜在菜单、价格还是交付？我们还有第二供应商或下一轮机会吗？
6. **2027：**还有哪些可冻干项目？丹威的转产/采购流程谁拍板？我们下一步找谁对接？

必带材料

- **生殖道六重：**FM2181-4-095203 + FM2181-4-NA 批记录/冻干形态对比（如有）。
- **HIV：**FMD5104-014429-DB + AS212-9-T1；FMD5104-074901 + T1/T2 对照样品。
- **抗吸湿：**AS212-17、AS212-156-5 样品；45℃/65%RH 敞口数据。
- **RT-LAMP：**FHW1008 系列（Bst2.0/3.0 HS、RTase、染料、冻干 buffer）。
- **稳定性：**RNA 14 天 / DNA 1 年（4℃/室温）数据；冻干前后对比模板。
- **商务：**产品目录、试用二维码；不带报价单，现场不承诺价格。

客户可能反问 / 应答边界

客户可能问	建议应答
“冻干后性能下降，你们怎么保证？”	不承诺完全一致；先做同批平行复测，拿冻干前后 CT/RLU 与形态数据，再定保护剂/程序。
“价格还能不能降？”	价格按丹威采购口径确认；先把技术准入与年度用量锁定，再谈商务，不现场口头让价。
“为什么实验动物选了诺唯赞？”	尊重客户选择；只问菜单/交付/价格哪项差距最大，争取下一轮或第二供应商。
“转产后你们能保供吗？”	按丹威首单预测备料；确认年度量后给排产计划，不空口承诺独家或无限量供应。

风险与雷区

风险	表现/依据	应对
把研发当采购	沙海天是研发经理；转产/采购在丹威	先拿技术准入与测试立项，再约丹威采购；不现场承诺独家/价格。
冻干性能过度承诺	活动记录明确“冻干后性能下降明显”“冻干球萎缩”	只承诺平行复测与数据；不承诺“完全替代”或“冻干前后一致”。
失单项目纠缠	实验动物项目已选诺唯赞，科研量少	只做失败复盘，不贬低竞品、不反复报价；把时间留给 P0。
名称/重数口径不一	生殖道六重 vs 念珠菌六重；16 重 vs 18 重	会上以客户当前口径为准，当场记录并复述确认。

10-28 当天
发纪要与数据清单
给沙海天/王佳琳：确认冻干前后数据、样品清单、复测接口人。

10-29
内部对齐复测
技术支持定 T1/T2、保护剂、冻干程序方案；安排寄样。

10-31 前
约丹威转产/采购
确认首单预测、年度量、供货身份；把技术准入转成商务动作。

收口 15 秒：“今天先定三件事：生殖道六重的量和转产时间、HIV 冻干复测的样品和日期、RT-LAMP 下一轮送样清单。会后我把纪要和数据清单发您，周五前给复测排期。”

三个不确定点（会上确认）

① 沙海天对丹威转产/采购的实际决策权——公开资料仅显示研发经理；② 生殖道六重首单量、年度用量、是否双供——内部无数据；③ HIV 冻干失败的具体数据与根因——目前只有活动记录，没有原始实验数据。

数据来源：ERP 销售订单 2026-01-01–2026-10-27（27 张订单/150 行，价税合计 10,460 元；6 张正式单）；customer_360.json（累计 23,166 元：2024 3,240 / 2025 9,466 / 2026 10,460；4 个 CRM 商机）；daily_activities_mcp.json（2026-10-20、10-09、09-21、09-17、09-04、09-03、09-01 等）；公开资料（东方基因/万子健官网、工商信息、LinkedIn）。金额均为含税价税合计，测试/赠品单不计入“正式单”。