

请问一下开中医馆需要什么手续和证件？

产品名称	请问一下开中医馆需要什么手续和证件？
公司名称	华洲企信（北京）企业管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京朝阳区SOHO现代城A座
联系电话	18518910662 18519216946

产品详情

请问一下开中医馆需要什么手续和证件？

中医馆是传承祖国医学的医疗服务载体，要比养生馆更专业，比医院更亲民，是一种介于二者之间的中间业态，其主要的盈利模式分为两部分一是坐堂医诊所，包括问诊和药房；二是穴位的针灸、艾灸、按摩和经络的物理疏通。

随着人口老龄化以及我国对于中医药事业的鼓励和扶持，大健康产业发展进入快车道，同时环境的污染和生活压力的加大，生活起居的不规律，运动的减少，饮食结构变化导致人们对自身健康状况的关注进一步提高，特别是这次疫情也让很多人认识到了中医的博大精深，大家对中医药更有信心了，认识更深刻了，这正是中医药产业发展的良机。

而中医馆作为中华医学的重要载体，自然随着产业发展迎来了发展的春天！

目前中医馆的投资成为无论在一二线大城市还是小县城等规模城市，最为优选的项目业态！

如何经营好一家中医馆，需要以下几个方面的准备：

1、至关重要的第一步：选好址！重要的事情说三遍！

一定要有好的位置，最好是市中心或副中心的位置，门前的客流量作为一个此领域营销并不怎么专业的新手是一劳永逸的，否则你就要去花费大量的人力物力去搞宣传和营销工作。另一个选择是：你的中医馆可以毗邻本地大型的三甲医院，比如所在城市的人民医院等，最好在医院的出入口的必经之路旁边，因为这是患者流量最大的地方，去医院的不是患者本人就是患者家属，而对医院的排队挂号和复杂的西医检查流程望而生畏的患者，自然就会选择，问诊流程简单，就医环境舒适的中医馆了，这家中医馆应该利用地理位置的优势，打造特色慢病治疗项目，比如三高慢病调理、失眠、情志不畅（抑郁）、风湿骨病，通过推拿按摩，针灸理疗等手法能够为患者立竿见影的解决一些常见的病痛。

2、布局：一个医馆一般要有三层楼以上，最佳性价比的是200-300平米，当然面积越大越好，因为这样科室的布局才能有足够的空间。

一般情况一楼是一个中药店一进门要看见抓中药的“中药斗子”，这是中医馆的中药标识，能迅速区别于那些西药店，药店内部设立若干个问诊室或者简单用隔断隔出一些问诊区，由资深老中医坐堂问诊，老中医是一家中医馆的灵魂，一定要选择德行兼备，医术精湛的老中医，可以在本市的中医院或者著名医疗机构聘请一些退休的老中医。

医馆的二楼是理疗部，主要针对风湿骨病，颈肩腰椎的相关疾病给与治疗，这样，一个中医馆的雏形就有了，在多的面积可以设置针灸科室，艾灸室，电磁理疗等科室，对于常见的三高慢病人制定专门的调理方案，以及其他病症比如，神经系统，消化系统等都可以通过中医经络穴位等理论给与针对性的调理，而且一般以十次为一个疗程，可以在中医号脉问诊之后，选择抓方开药，也可以同时进行经络调理。祖国中医认为90%的病症都是由于经络不通导致的，因此通过针灸、艾灸、推拿等方式打通经络强身祛病，不输液，不吃西药就能把身体调理好，为患者解决病痛是一件善事。理疗师和中医馆一般按照4:6或者5:5（这是行业一般规则，如果5:5分成则可以要理疗师自己承担耗材成本）

此外，近些年青少年儿童对电脑、Pad、手机的依赖导致青少年儿童的近视比例成爆发式增长，针对青少年视力恢复的中医药穴位疗法，逐渐成为一个中医穴位理论的重要应用，不手术不带用仪器就能让青少年的视力问题得到改善和恢复，家长们会毫不犹豫的办卡买单，因此开设青少年儿童视力部，是中医馆的新的增长点。

同时，现在的幼龄儿童的一般病症，家长尽量会选择安全的治疗方案，对西药、输液渐渐取而代之的方案是用肚脐艾灸，穴位按摩等等方式治疗常见的小儿消化不良、脾胃不和、燥热等病症，因此小儿推拿逐渐成为中医馆的新部门。这样一来中医馆的部门就逐渐丰富起来了。

3、手续和中医招聘：开设中医馆最重要的就是相关资质的审批了，其实流程也不是很复杂，中医馆内号脉、开方抓药、针灸等业务属于医疗行为，需要当地卫生部门一般是区县一级的卫健委批准一个诊所的营业执照，不知道其他区域的政策如何，在我所在的黑龙江省，诊所的开办流程是：首先需要注册一个中医诊所营业执照（个体工商户），其次需要用这个营业执照到区县卫健委办事大厅，携带一个中医执业资格证和一个执业药师证，注册这个诊所的“医疗机构许可证”。你可以选择先招聘到一个中医医师和一个中药执业药师，然后协商“证件使用”的合作细节，因为有些时候是需要额外支付费用。

4、定位：中医馆的定位，要根据其所处的地理位置以及周边的消费人群来定位中医馆的主要消费人群。比如周围如果都是老旧小区，主要是以中低端老年患者，以慢病调理服务为主要方向，如果周围高档小区比较多，可一个开展中医减肥，女性健康调理、小儿推拿，青少年视力按摩等业务。当然战略定位是非常重要的，要认真做调研分析，同时也要在实际经营中逐渐根据患者需求调整业务方向。

5、营销方案：中老年女性患者一般是中医馆的常客，根据这个客户群体特点可以针对性的做宣传和推广，一般会有立竿见影的效果。

针对特定客户的人群可以指定专门营销方案并导流进店，推出一些免费或者超低价体验活动，扩大我们的影响力和口碑。

客户服务部电话或微信跟踪老客户的消费体验和病情，同时也在中医馆内部推出积分和共享股东等方案，促进客户推荐其亲友来店体验，这样一来既增强了客户黏性，又起到了“老带新”的营销效果。由此一来，渐渐的中医馆生意和口碑慢慢建立起来了，保证我们服务质量的同时，陆续推出一些中医药商品比如三七粉，壮骨粉等老年人常用的中药滋补和营养类产品，同时定期推出一些会员促销活动，带动客流的同时进一步增加中医馆的盈利水平。

