

焦作医院SEO网络营销外包公司

产品名称	焦作医院SEO网络营销外包公司
公司名称	河南世耀诚实业集团有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:摩虎达
公司地址	南阳市卧龙区工业路华龙广告二楼
联系电话	13140513661 18338218580

产品详情

过去，由于医院特有的专业性和技术性，部分医院员工潜意识里缺乏应对竞争的整体营销理念和心理准备，往往机械被动，缺乏品牌建设和业务意识，缺乏主动性和进取精神。

这往往会使自身处于弱势和不利的境地。就医院而言，如何把自身的优势资源、业务项目、服务手段等尽快传播出去，快速占领患者的心智空间，离开营销是万万不行的。

摩虎达新推出医院HAT品牌营销外包战略，总体思路概括地说，就是一个中心：一切工作以顾客为中心；两条主线：一是以打造品牌科室为龙头，不断提升医疗技术水平；二是以培养忠诚顾客为目的，继续推进和深化服务创新；三是顾客综合满意率；三大工程：人才建设，文化建设和就医环境建设。

具体实施策略如下：

一、一个中心

摩虎达贯彻“以患者为中心”的服务理念，医院的每一个部门、每一名员工在每一个服务环节都要确立“以人为本”的思想，为顾客提供生理、心理、精神和文化的全方位、高品质的一体化服务。

二、两条主线

(一) 打造品牌科室为龙头，不断提升医疗技术水平

1.继续在创建品牌科室和特色专科上下功夫，通过创特色、树品牌，做到院有专科、科有专病、病有专药”。医院应在人力、物、财力等各个方面支持特色科室的发展，引导科室强化各自鲜明的专业特色，使其成为医院合实力和技术水平与服务能力的标志。

2.以品牌科室为龙头，以疾病诊治为纽带，不同学科之间有机、动态地组合形成疾病诊治链，建立几个疾病诊疗中心，制定协作规范和管理制度，通过不同专业之间的资源共享形成诊治疾病的合优势。

3.对品牌科室、特色专科要制定详细的创建目标，内容包括设备设施配置、新技术新项目开展、人才梯队建设、服务能力与水平、综合效益、社会满意度等。

经过评估达到预期目标的，对科室负责人和科室人员将给予一定的奖励，并与今后的职称聘任、进修培训等挂起钩来。

（二）培养忠诚顾客为目的，继续推进和深化服务创新

医院开展医疗服务创新项目极大地促进了医疗服务质量的提升，在创造顾客满意顾客忠诚方面起到了应有的作用。

第一,人是服务的生产者,离开了人,其他就无从谈起;

第二,由于服务具有不可分性,服务的生产过程就是服务的消费过程,所以服务业人人都要执行营销的职能;

第三,由于服务具有无形性,无形产品的营销需要有形的包装,而服务人员的形象就是服务的有形包装之一;

第四,由于服务具有易变性和不可存储性,服务是通过人来实现的,所以服务人员的素质和行为,以及二者之间的协调和配合程度,会直接影响服务营销的效果。

（三）提升患者综合满意度

在中国，患者对医院服务的需求仍处于初期标准化阶段，医院对员工的要求是落实服务规范，所以，对医院的服务细节和个性特点没有反映，医院管理者在应用调查数据时，往往是找不到着力点。

所以需要结合GANEY方法特点，根据患者就医流程，对各个服务环节进行评价，覆盖到医院服务各个方面。在满意度调查的基础上，医院可结合不满意度调查、短板改进等技术的应用，稳步提升服务水平。

找出导致差异的关键影响因素，这是实施差异化服务的基础。随着对满意度了解和应用的深入，医院服务管理者可以满意度调查为核心建立服务管理体系，通过满意度调研，管理者可建立系统、服务改进系统、服务绩效评估系统，轻松有效地倾听患者声音，了解服务现状，发现服务短板，评价服务绩效，推

进服务提升。