

# 中医馆运营推广业务模式分析

产品名称	中医馆运营推广业务模式分析
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	
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

### 1.1常规看诊

所谓的常规中医看诊服务即“把脉问诊”，作为传统医学看诊特色，我们也需要仔细的分析与研究。例如：行业内的人懂得中医是通过“望、闻、问、切”来治疗疾病，无须依赖类似西医的检查设备。但我们的客户往往因受教育情况不同的影响，接触更多的还是西医化概念，常常依据西医的说法或观点咨询、就诊，这样就导致看诊过程中医生与客户之间的沟通表达存在不统一性，很容易导致看诊效果与客户心理预期不同（互相观念不统一，理解沟通不同步）。对此，合理、规范、专业的中医看诊流程可很大程度的给予解决。

中医看诊要求：1、采用“四诊合参”，结合中医相关辩证方法，运用两种以上辩证理论对照辩证；2、初诊客户必须做好全面的病史询问并记录完整；3、看诊时间控制在15-20分钟，特殊患者可以适当延长，做好复诊时间的预约；4、崇尚医德优先原则，对客户看诊讲解清晰，需要治疗的治疗，无须治疗的康复指导；5、客户看诊效果及时跟进，做好随诊观察；6、做好看诊病例及处方的归档管理（健康档案管理）；7、医生牢记客户姓名、体质及看诊情况，增加客户粘性，便于后期复诊维护；8、讲解、推广中医药文化知识，突出医馆价值理念；9、配合管理人员做好客户回访工作。10，对于传染性等疾病等做好记录、及时上报相关部门。

### 1.2营销推广

中医文化源远流长，历经千年沉淀，民间已有扎实的文化基础。随着现代科技飞速发展，中医正面临可视化的窘境；中医是整体观、宏观的，若要用微观的思维解释目前依然很难；加之其自身发展良莠不齐，造假、夸大宣传等事件产生的社会不良影响，加大了中医药与社会的间隙；再者公立医院普遍采用西医诊疗技术，以西医诊疗为主，致使人们对于西医治疗疾病的理解往往优于中医。目前中医文化处于拨乱反正，重塑形象的关键时期，推广普及中医药文化知识，兼顾医馆自身特色，配合学术推广活动，夯实客户基础是各医馆发展的基石。

鉴于上述市场情况的分析，中医馆的营销活动就需要避重就轻，抓重点、抓亮点，以“优质、良心、传承、放心”等要素为基础，以文化为主线，结合医生资源与产品资源渐进推广。

营销推作为医馆发展的重要策略，可采用：知识营销（学术会议、养生讲座、行业论坛）、教育营销（沙龙、展会、产品介绍）、公益营销（社区义诊、企业义诊）、服务营销（店庆、法定节假日）、网络营销（B2C、O2O）、事件营销（社会主题、新政策）等方式。不同形式的营销推广目的及侧重点都不相同，往往围绕策划的目的开展。