

民营医院如何经营管理

产品名称	民营医院如何经营管理
公司名称	云杏健康科技（深圳）有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省深圳市福田区八卦路55号经理大厦13层
联系电话	18520829097

产品详情

民营医院的发展，一直是医疗行业管理者最关心的问题，医院品牌的知名度低，医疗品质评价差，留不住专家，吸引不了患者更是民营医院经营过程中的老大难问题。而民营医院发展优势在哪?如何利用优势弥补自身的不足，成为了医院管理者最关心的问题。

目前，民营医院管理面临一个最大的发展障碍就是医院品牌知名度和医疗品质的美誉度低，请不到或留不住知名的科室专家或医疗技术专家，吸引不到患者以及对病患关系的影响能力比较弱，一句话，民营医院的美誉度和医院品牌形象树立需要一个长期系统的规划过程和循序渐进的实行过程。想要把民营医院经管理好，并把它做大做强，医院经营战略及思想是很重要的，要从战略思想上了解医院自身、了解医院客户(患者)、对医院的客户有明确的定位、培养忠实的患者、并鼓励和欢迎投诉、了解自己的竞争对手，从而构建强大的医院文化来占领市场。医院有效管理是最好的生产方式，医院要有敢于为人先，矢志不渝的管理精神，无论是人才、采购还是运营，琳琅满目的创新才能把医院推上难以企及的高峰。

第一步是了解患者

患者可以分为三类：第一类是能给医院带来利润的患者，第二类是负值的患者，他来看病的次数越多，医院赚的钱越少。第三类患者是待开发的患者，未来可以为医院带来巨大增值的患者。医院的基本医疗服务是需要满足所有的患者，那么医院的发展战略关键是瞄准未来增值性的患者。医院院长应经常到门诊去问一下，在100名患者中，有多少位是“常客”，一生病就到自己医院来看病的。有多少位患者是“新客”。有多少位患者过去是“常客”，现在不来了。为什么？仅仅知道医院有多少个门诊病人，没有价值。要去分析医院患者的类别，这三类患者能够为医院创造的价值都是不一样的。

第二步是了解自己

首先要明确什么是核心竞争力，医院有几十个科室，提供上百种服务，哪几个服务是医院最核心的服务？做优势、劣势分析。有哪些机会？有哪些致命的弱点？要知己知彼。要做到每个医务工作者，包括清洁员，都知道本医院的优势和劣势，形成共同的理念。

第三步了解竞争对手

哪些是竞争对手？对竞争对手分类，如果你处于劣势，你要想办法改变游戏规则，创造新天地。另外，还要分析自己的利益相关者，即与自己的医院有直接关系的是谁。医院应有顾客(病人)、供应商(药品公司、医疗器械公司)、医务人员、股东(对公有制医院来说股东即政府)。你要了解，病人是什么需求，股东是什么需求等等。在分析各自需求的基础上，将他们共同的需求挖掘出来，给自己定位，根据最优先的目标，设立发展项目。

第四步打破运营旧传统

随着医教研产业后勤等流域蒸蒸日上，医院慢慢变成大型航母，门庭若市和门可罗雀是中国医院常见的两个极端现象，民营医院要保持医院整体齐步走，已经成为一个重要课题。如何弥合裂缝，把所有科室拧成一股绳，一方面推行大部制，整合临床服务部门，形成不同的跨学科中心；另一方面，组建运营管理部门，纵向部门履行责任，横向部门负责协同。推动临床机构之间及职能部门之间的横向沟通，担纲自下而上的反馈者，发现问题并组织各部门协同改革，成为医院各科室之间的纽带和润滑剂。

第五步医疗信息化转诊系统

医疗信息化发展离不开先进的工具，先进的工具给我们带来了便捷和高效，从而解放我们的双手。有了先进的云杏转诊管理系统，医院只需要系统管理员，无需大量渠道人员维护，大大减少人员成本开支。

云杏双向转诊系统的转入管理主要对转诊患者治疗管理和转入项目管理，可以快速高效统计出转诊患者数据和项目数据，有效分析市场情况，有利于医院做合理的医疗物资准备和人员安排。

(云杏医院转诊系统：<http://www.yxhis.com/yzz/index.html>)

联系电话：400-830-2016)

医院管理质量的提升永远没有终点，尤其是生死攸关的医疗领域。一代一代医务工作者用自己的实践、经验和辛勤的努力不断提高医疗服务质量，降低患者风险。在质量提高的过程中，有越来越多的医疗质量提高的经验、最佳实践以及医疗质量提高方法被总结、提炼，为后人造福。医疗质量的提高，除了方法以外，更重要的是对医疗质量的重视，和坚持不懈的努力。