

咨询方案：2C迎风口

# AI中医门诊

2020年12月19日

# 赵佑闯

「一元咨询」15701049070

## 模式的价值

面向广大用户免费（可限次数）体验，需专家确认收费9元一次。监测设备小型化，成本控制在99元以内，以成本价销售给用户（配置是否需要绑定用户），这样做的目的在于在维持自身运转的情况下最大程度让利于客户，普惠大众，迅速做大市场。

其二，推荐低价药品与销售，让利用户，增强用户粘性，向供应商要让列与帐期。

其三，推荐给合作的医院，使患者得到最佳治疗的途径。

价值体现：人人都有机会关心自己的健康，因为免费，发现问题因为系统的可靠性及时根据平台的推荐去恢复体质或有效的治疗，整体上提高整个社会的健康态势。医疗资源得到有效利用，无效资源有序退出。

平台优先替客户着想，建立信誉体系，才能把事情做大做顺。

## 终端设备的改进措施

将原来大型设备腕带化，将相应的计算交给后台来处理，使原来适用于To B的模式可以转向To C，用户有机会用这个产品，平台才有可能做大，才有可能得到资本的关注。

## 软件的优化与升级

软件方面，需要将现有技术核心封装，用于数据加工，其次增加AI的预测能力，以两者相结合来对数据的纠错，其三，增加三维交互的功能与专家互动，用于替用户作出专业性决策，同时鼓励用户去医院验证（尤其对于一些关键的病症），两个作用，用户更加相信平台的权威，增加用户粘性，其次更好地让用户相信平台推荐的药品，价格实惠而对症，直至下单采购，目的在于吸引商家入住平台，平台在于以量换价与帐期。

其次，并购相关诊断的AI手段以提高诊断的有效性，让所有需要的人有资格获得门诊的机会，增加门诊的频率，不至于没钱看不起病而拖延时间而影响治疗（公益事业）。

## 模式的起因

市面上可见的相关应用主要是面向大健康的，另外也有脉诊机器人，暂时还没有看到中医诊断相关的应用，偶然同事于睿提到了舌相十脉诊的应用，极有可能部分代替中医门诊，即中医门诊初诊，如果可行，这正好可以缓解现有的社会矛盾（舍不得花钱去诊断，等到必须就诊时为时已晚），免费的初诊正好满足这一需求，用户来了，就不担心没有盈利模式，并且才有可能做成中医门诊初诊的头部公司，这才是大健康要做的事。

## 定位

免费在线中医门诊初诊（让所有人都有高品质的中医门诊，让全民更有健康保障（提前感知），门诊有资格要求，初诊属于服务推荐的手段）。

营销术语：关心大众健康从免费义诊开始。

效果：减少不必要的及无效的中医门诊（庸医有序退出），让人民大众有资格了解自身应有的健康状态，做到有的放矢，找对医生与医院，实现精准治疗。