

# 慢病药品患者粘性营销落地精进培训大纲

**培训老师：**牛犇（原创版权课程）

**课程背景：**

本课程在慢病患者粘性营销基础上，进行落地精进关键板块培训，主要突出如何搭建“医学 CSP”框架，从注册到运营进行精细化落地，针对核心慢病管理板块进行实操模型培训。本课程第二个重点是如何与医生深度合规合作，从合同签约，病源引流至精细化打造医生网红核心实操经验，将厨房药慢病患者粘性营销实战落地，更好的服务营销一线人员。

**受益群体：**医药行业营销管理人员；

**培训模式：**课程讲解、案例分享、互动问答，实战演练。

**培训课时：**1天（6小时）

**培训模式及物料要求：**

- 1、训练营模式：**按人员分组（坐位安排按组）。每组 10 人，竞选出组长
- 2、会场要求：**LED 显示屏背景、空间比较宽敞（能参与课间休息活动运动），音响设施齐全、讲台平摊宽大。
- 3、物料需求：**扑克牌 3 副、白板一面（立式）、白板笔（黑，水性 5 支）、A4 纸张按学员人数每人 10 张，每人一本工作日记本、队旗按参会每 10 人一组配置（有底座可立式）、笔记本电脑一台（播放课件）、环节小礼品（手机支架、充电宝、毛绒玩具等 N 多准备）。

## 一、回顾处方药慢病患者粘性营销模式

### ■ 什么是慢病患者粘性营销

- 处方药患者粘性营销概念
- 患者粘性营销的核心板块构成
- 患者粘性营销需要的市场 5 个基础
- 患者粘性营销内功与外功修炼
  - 慢病患者引流的概念及方法

**问答：**慢病患者粘性营销的理解（分组回答）

### ■ 慢病患者粘性营销的操作步骤

- 第一步；处方药慢病药品市场定位
- 第二步；与粘性载体人契约签订
- 第三步；患者聚流、分流、整流产生粘性
- 第四步；线上与线下结合的患者粘性策略流程
- 第五步；慢病患者粘性裂变与开发流程

**互动：**慢病患者粘性营销的操作核心是什么（按组抽问）

- 慢病患者粘性营销实操中的关键点

- 区域的核心三定位
- 区域资源整合的关键要素
- 区域供应链的管理运营
- 区域专家危机管理体系
- 去营销模型自我修炼
- 头部战术的核心关键点

分享：实战案例；细节决定最后一公里。

## 二、医学 CSP 建设精进

- 医学 CSP 注册
  - 工商注册经营范围
  - 个体工商户
  - 个人独资企业
  - 合伙人企业
  - 一般纳税人小规模
  - 注册流程及关键步骤
  - 注册地选址
- 医学 CSP 财税筹划
  - 什么是财税筹划
  - 报税技巧
  - 税压分担模式
  - 合归避税的几个方向
  - 文化传播的政策享受
  - 科技企业的政策扶持
  - 现金流与个人提现合规处理

案例：没有做好财税筹划被税务稽查案例！

## 三、医学 CSP 运营精进

- 医学 CSP 模式解译
  - 什么是医学 CSP 运营模式
  - 医学 CSP 模式核心流程图
  - 医学 CSP 与 CSO 区分
  - 医学 CSP 核心要素
  - 医学 SCP 对财务处置要求

问答：医学 CSP 的核心理解（每组抽答）

- 医学 CSP 模式建设
  - 医药工业与商业 CSP 业务模式设计
  - CSP 服务核心定向采购预算系统建设
  - CSP 服务采购流程建设

- CSP 模式代理商服务标的核心内容
- CSP 模式代理商与实物流区隔要求
- CSP 模式服务的呈现与验收

互动：在医学 CSP 模式下营销变革的理解（分组回答）

#### 四、慢病患者粘性营销慢病管理精进

- 慢病管理的科学基础
  - 慢病科学管理的模型
  - 慢病健康管理系统组成
  - 慢病健康管理的前瞻性
  - 慢病管理的三三三策略
  - 全程健康管理模型

分享：向患者一样思考，患者才能粘性至平台，才能上量

- 慢病患者粘性营销高风险患者干预管理
  - 慢性病高风险人群标准
  - 干预原则
  - 干预的内容
  - 群体干预服务
  - 个体干预服务

分享：只有干预才能不断产生粘性对 CSP 平台依赖。

- 慢病患者教育
  - 慢病患者自我管理课程设计
  - 慢病患者教育工具
  - 慢病患者运动课程体系搭建
  - 慢病患者个性化服务课程建设
  - 慢病患者线上教育的核心
  - 慢病患者线下教育的目的

问答：慢病管理的精髓理解（分组回答）

#### 五、医生网红爆款打造技巧与实战案例

- 短视频内容至上
  - 什么是爆款文案
  - 爆款文案的产生、
  - 爆款内容的特点
  - 医学类文案的设计禁忌
  - 文案与平台规则的契合性
  - 垂直账号的内容形式

实操：根据情境设计 2-3 分钟爆款内容（分组）

- 爆款内容的运营核心

- 流量如何突破 500
- 流量如何突破 1000
- 流量如何突破 1 万
- 流量矩阵的模型
- 清晰“抖音”、“快手”的算法
- 限流后的处理方法
- 直播+粉的核心流程

案例：短时间内医学 CSP 网红医生打造的核心节点

课后阐述：医药慢病药品营销从经营产品转变经营人群的变革。