

家庭医生和健康管家BBC社群落地框架

1. 前端效果；

1.1 企微多对一健康管理社群

1.2 企微社群+多角色协同+小程序健康商城+营销活动+会员权益积分

2. 角色配置

2.1 家庭医生：持执业资质，负责专业问诊与健康指导

2.2 健康管家：AI辅助执行健康计划，衔接跨角色服务

2.3 权益顾问：AI辅助宣传健康权益与营销活动

2.4 专属保险顾问：基于健康数据精准推荐产品

3. 技术支撑

3.1 核心系统

3.1.1 企微原生功能

3.1.2 客户管理工具：触达、标签、

3.1.3 商城（小程序包装）活动页面

3.1.4 会员版块：积分、权益、卡券

3.1.5 营销互动工具

3.1.6 问诊工具（小程序/H5 问诊链接 规避合规风险）

3.1.7 AI分析模块

3.2 数据链路

3.2.1 保司用户信息

3.2.2 社群数据

3.2.3 体检、问卷等

3.2.4 AI分析

3.2.5 立体标签数据

3.3 AI支撑

3.3.1 自动提取关键信息

3.3.2 自动打标

3.3.3 知识库

3.3.3.1 活动板块

3.3.3.2 权益板块

3.3.3.3 药械服务信息

3.3.4 角色调度功能：

用户发送消息，AI 自动匹配调度家庭医生、健康管家、权益管家、保险管家

3.4 信息收集整理

3.4.1 表单处理

3.4.2 报告解读

3.4.3 聊天信息结构化自动存储更新

3.4.4 健康穿戴设备数据收集

3.5 健康管理：AI 定制 + 动态干预

3.5.1 个性化健管方案

3.5.2 规模化的干预动作

3.6 企微活码工具自动建群工具

3.6.1 拆分渠道

3.6.2 用户特征等

4. 落地方案

4.1 用户加群引流

4.1.1 核心场景：

4.1.1.1 保单交付

4.1.1.2 理赔服务

4.1.1.3 存量激活

4.2 欢迎语

4.2.1 社群价值告知

4.2.2 合规信息告知

4.3 数据、信息采集

4.3.1 入群后推送轻量化表单

4.3.2 健康档案

4.3.3 近期体检报告、检查单（单独授权）

4.4 健康管理：AI 定制 + 动态干预

4.4.1 个性化方案生成

4.4.2 规模化干预动作

4.5 活动促销：健康场景 + 精准转化

4.5.1 精准匹配：ai+画像+活动信息

4.5.2 文案+小程序链接+海报

4.5.3 转化落地在商城、活动页面内

4.5.4 药械服务及消费医疗权益+卡券

4.6 保险推荐：健康数据 + 信任转化

4.6.1 需求匹配：AI 分析健康档案 + 现有保单，生成“保障缺口报告”（如“您有高血压史，推荐含心脑血管责任的重疾险”）

4.6.2 场景化转化动作

4.6.2.1 家庭医生根据用户病情场景及对应服务、药品推荐

4.6.2.2 AI介入辅助制作健康计划书、健康数据对比分析、复查用药定期提醒、健康科普文章推送

5. 合规

- a. 群公告公示：主体资质（健康管理公司营业执照、医疗服务许可）、社群服务范围
- b. 社群内仅做健康咨询，开方问诊需要用户点击链接到线上互联网医院问诊

售卖类型：

- a. 免费版本
 - i. 用户自付
 - ii. 通用会员权益+积分
- b. 付费售卖版本：
 - i. 增加价值权益：挂号、绿通、陪诊等基于报价
 - ii. 名医点诊
 - iii. 名医二诊
 - iv. 付费卡券1
- c. 服务履约促进版本