ENT商谈会议纪要

2015年7月22日

主题：商谈双方合作事宜。

时间：2015年7月22日下午。

地点：北京优联耳鼻喉医院。

参与单位：北京优联耳鼻喉医院、中国环球租赁有限公司。

参与人员：胡经理、、。乔总、John Denning、曹海涛、王笳颐。

会议主要内容：

1. 医院方介绍医院当前系统。
   1. 体检管理系统。

体检管理系统主要负责患者体检服务、体检后续服务两方面的服务。

体检服务主要包括个人体检和团体体检。个人体检通过：预约、登记（根据性别定义不同套餐）、体检签到（通过FID刷卡标识患者）、体检流程（其中抽血室作为单独功能、以及其他常规体检、最后主检医生根据体检结果给出最后的诊断和建议）。团体体检：首先员工信息录入至excel模板，系统导入excel；然后个人电话单独预约；后续同个人体检流程。

体检后续服务主要包括将体检报告上传负责人，沟通患者，根据患者状态提供追踪、转诊等咨询服务（“健康服务”）。

* 1. 健康管理系统。

流程：首先由健康负责人进入会员列表（里面包含来自体检系统中的所有会员、和体检结果）；然后进行会员分包，将会员任务平均分配给多个健康管理师；最后根据会员问题进行电话回访服务。

* 1. 医院系统

1. 我方介绍我们的产品及其功能。

我方产品主要采用ValueStreamServiceModel（VSSM）解决方案。包括如下几大功能点：公司服务、诊断与治疗服务、设施服务、健康管理服务、健康计划管理、人力资源管理、患者护理、产品开发&管理、供应商&网络管理、销售&市场营销、财务管理、供应链管理、结构化护理、技术、战略&解决方案。

1. 双方就合作事宜相互探讨。
   1. 医院方提出主要要求和问题：
      * 要求一：业务的发展。
      * 要求二：需要看到落地效果，进行规划。
      * 问题：如何做、如何开始、以及大约预算。
   2. 医院方针对要求和问题提出解决方案：
      * 商务模式一：双方采取合作模式。通过互相入股，由我方提供数据库和平台、他方提供实验环境和具体需求等共同完成产品。我方由于知识产权相关问题未同意。
      * 商务模式二：定制模式。经双方协调达成一致，医院方同意为我方尽快提供当前已有系统的测试版本，我方将尽快提供项目的设计蓝图。同时可能合作开发医院实验室系统。
   3. 下一次会议计划：
      * 双方领导见面沟通。
      * 根据基本路线图，进行预算和投入。