

大健康行业CRM解决方案

2025/04

瑞泰信息技术有限公司

目录

01

瑞泰信息简介

02

大健康行业解决方案

1 | 瑞泰信息简介



瑞泰信息 - 以让科技加速企业增长为使命，助力中国企业数字化变革与增长

先进技术平台+专业行业方案+数字化产品

17+年

专注于营销服务数字化领域10余年

7+行业方案

高科技/新能源、工业制造、汽车/装备、家电家居、消费品零售、医疗大健康和现代服务业

180+地区/国家

协助中国企业在全球超过180多个地区或国家成功实施交付Dynamics系统,出海案例遥遥领先

1000+顾问和技术

专业的实施和服务体系，CRM领域团队规模最大

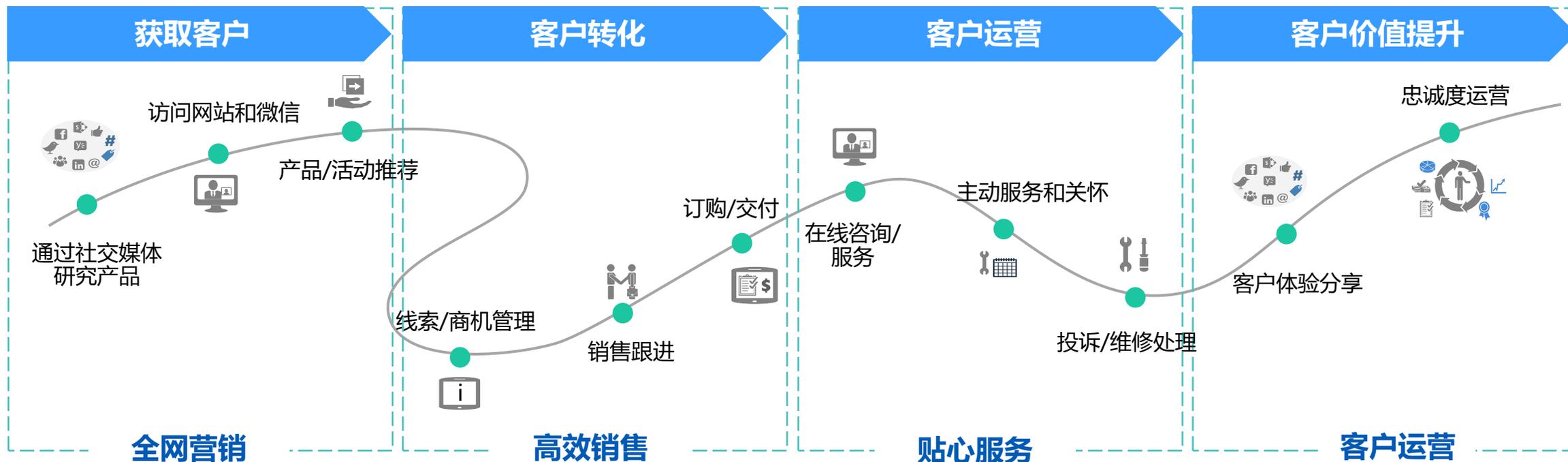
800+成功客户案例

与众多行业标杆企业建立了合作，客户70%以上为上市公司
财富500强、中国500强企业占有20%以上。



帮助企业建立以客户为中心、数据驱动的数字增长体系

连接、赋能 -> 体验、效率



营销

销售

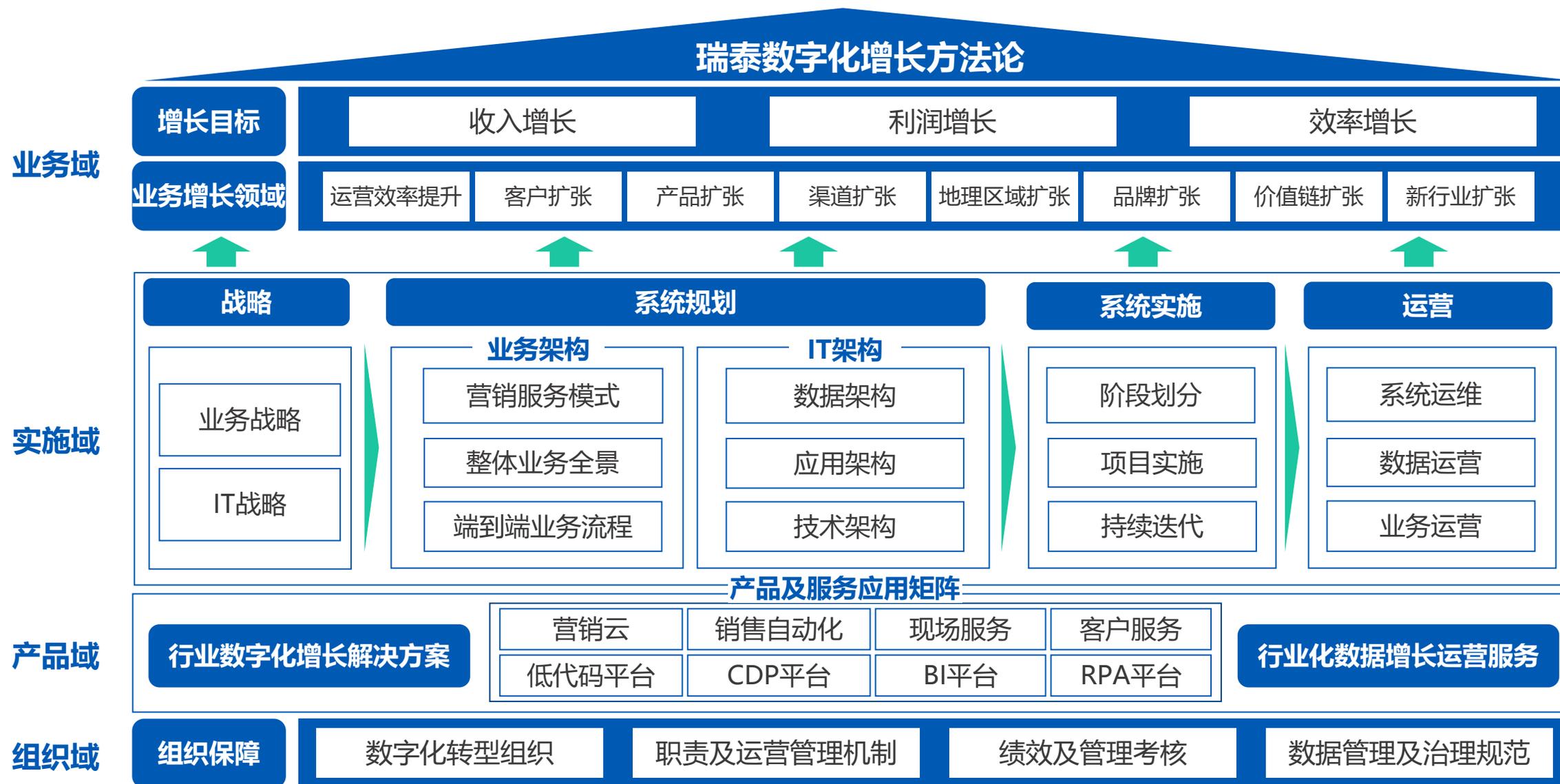
渠道

服务

增值

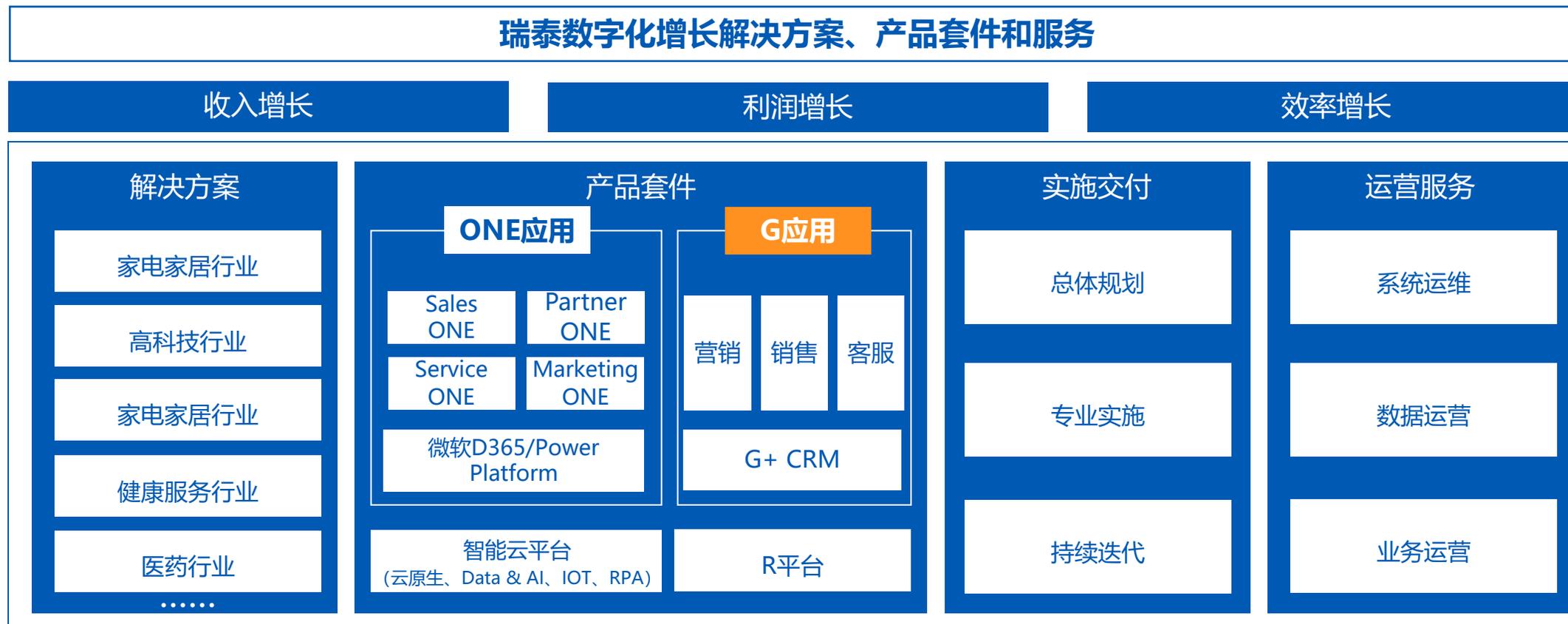
数据 -> 洞察 -> 智能

瑞泰数字化增长方法论



瑞泰数字化增长解决方案、产品套件和服务

借助数字化增长方法论，基于成熟的行业方案与产品套件进行项目实施落地，并通过运营管理持续为企业创造价值，加速企业增长



数字化增长方法论

微软金牌合作伙伴和最佳解决方案提供商



- 国家高新技术企业
- 国家瞪羚企业
- 江苏省规划布局内重点软件企业
- 苏州市数字经济示范企业
- 苏州“头雁”企业



- 连续多年获得微软金牌合作伙伴认证
- Microsoft dynamics 云先锋合作伙伴
- 微软Dynamics 大中华区最佳生态合作伙伴
- 微软年度最佳Business Applications合作伙伴



- ISO27001
- 2023CEPREI产品检测证书
- 瀚高产品兼容性认证书

基于CRM、移动、云计算技术，推动企业营销管理的创新与变革,是**大中华区最大的Dynamics 365 CRM服务商**

- ✓ 唯一一家Dynamics CRM业务服务**超过15年**且保持每年持续业务增长的服务商，MCP**认证顾问人数**占大中华区**1/4**
- ✓ 唯一一家在Dynamics CRM领域服务**客户超过500家上市公司**的服务商，出海案例超过大中华区CRM**案例1/2**的服务商；
- ✓ 唯一一家**连续5年**(FY17/FY18/FY19/FY20/FY21)大中华区Dynamics**最佳生态合作伙伴**称号；

2 | 大健康行业解决方案

医疗服务行业以客户为中心，全生命周期精细化运营和管理

0. 潜在客群 - 1. 引流获客 - 2. 健康教育 - 3. 转化成交 - 4. 客户留存 - 5. 客户推荐



如何提高客户转化?

如何获取潜在客户?

如何培养成高价值客户?

如何延长“生命周期”?

如何发现潜在客户?

如何培育客户意向?

如何管理客户健康档案?

如何提高客户满意度?

如何提高NPS?

院前：健康预防

院中：诊断治疗

院后：康复关怀

健康
关注

健康
咨询

健康
监测

健康
指导

患者
预约

到院
就诊

健康
检查

疾病
诊断

缴费
治疗

住院/
取药

出院/
离院

院后
康复

健康
关怀

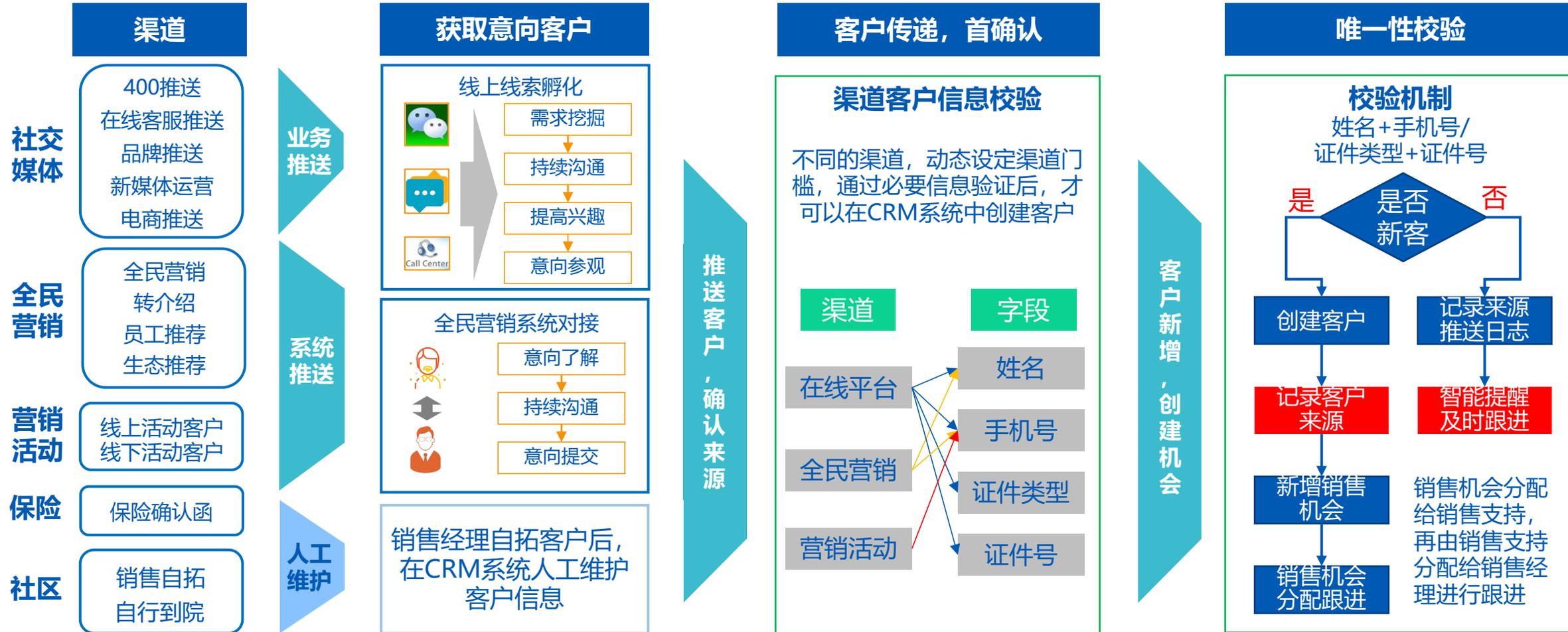
家庭
健康

- 线上宣导健康知识，传播健康生活方式，和客户持续互动
- 线上、线下多渠道引流拓客，精准定位客户来源
- 在线咨询/预约，提供高效医疗服务

- 汇集优秀销售经验，沉淀标准化销售方法论，助力企业销售开发培养高价值客户，提升组织能力，降低企业培训成本
- HMO套餐、卡券，以价值医疗为导向，多样化的营销政策，提升患者健康管理效果
- 集成客户健康信息，建立患者360°健康档案，做好健康规划

- 基于客户诊疗计划和回访关怀计划，定期回访客户，做好客户健康关怀
- 针对客户做好忠诚度管理，留住每一位到店客户，做好存量客户优化，培养更多增量客户线索

线上线下多渠道获客，首确认制规则校验，确认来源渠道



运营支持

- 建立统一的**线索渠道管理流程**, 并制定好执行规范, 定期更新要求
- 明确项目目标, 拆解维度后**设定数据指标**, 基于指标检测活动执行效果
- 设定用户**行为埋点**, 从用户行为中得到新的思路或发现来调整活动方向

- 针对活动潜在客户信息完整采集情况, 建立**考核制度**, 严格规范执行
- 针对活动潜在客户, 建立**分配机制**, 有效进行二次培育跟进

- 基于数据指标, 结合活动执行情况进行数据多维分析

通过高效的自动化服务流程提升客户就诊体验，提高转化

销售过程 可视化管理

意向咨询

健康初检

医生诊断

诊疗方案

方案确认

合同签约

医生治疗

销售线索 智能化管理

线索池

公海线索

分派跟进

智能回收

线索分级

线索识别

线索区分

差异互动

持续跟进

智能助手

回收规则

跟进规则

促销规则

销售团队 在线化管理



PDCA 管理

目标设定

计划执行

结果评估

纠正调整

拜访记录

拜访计划

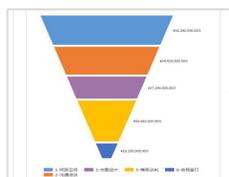
智能提醒

知识库

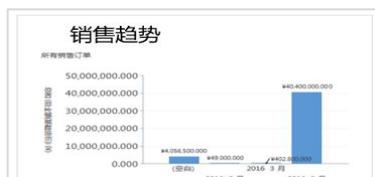
工作辅导

异常预警

洞察分析 辅导销售



销售漏斗分析



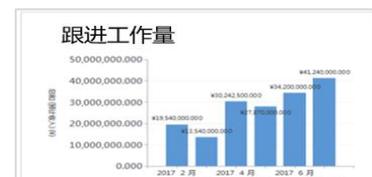
销售趋势分析



客户分析



目标达成



跟进工作量分析

运营 支持

- 建立统一的**线索跟进过程管理**，并设定考核管理机制，查看每个阶段执行情况
- 建立统一的**线索分级管理模型**，并制定好执行规范，定期分析各个等级线索跟进和转化效果，进行模型优化

- 针对线索信息完整采集情况，建立**考核制度**，严格规范执行。建议加入到绩效考核体系内，可有效提高客户信息数字化沉淀
- 针对线索池，建立**线索回收分配机制**，有效跟进每一个渠道线索，最大化跟进转化

以客户为中心，建立多触点服务管理，提高客户满意度





marketing@rektec.com.cn

瑞泰信息技术有限公司

RekTec Information Technology CO.,Ltd

