# 应对新中医的发展趋势 新青年中医师在中医馆领域大展身手的好时机

新青年中医师在新的技术面前有更多的话语权，包括在互联网的运用理 包括渠道方式和方法。所以在这次中医药改革发展过程中，有很多新青年中医，在中医馆的发展过程中起到了至关重要的作用。医馆长老徐就发现在江苏这样一家中医馆，作为中医馆的创始人来说，整个中医馆的布局以及人员的配置，都充满了活力。

对于中青年医师开的中医馆医馆馆长老徐还要叮嘱几句，该传承的要传承，该创新的要创新，该发展的一定要坚定的发展下去。

第一：了解市场需求

新青年中医师需要了解市场需求，针对市场需求开发具有较强竞争力和市场前景的中医服务项目。新的青年中医师 更了解当下出现的各种病情的变化，以及年轻群体出现的一些新的症状对身体带来的问题能够准确把握年轻，青壮年人的保养态势！这类同于同仁堂的芝麻健康，让年轻人去读懂年轻人的市场，所以才会有关于咖啡和中医的微妙之处这对于青年医师来说是优势而不是劣势。

第二：创新技术

在传统中医基础上，结合现代科技和医学知识，开发出针对现代人群的新型中医服务产品，提高中医疗效和服务满意度。新型健康品，符合当下年轻人未老先衰的心理安抚作用，很多中医师会把出现的病症纠结为当下年轻人对于生活的不健康的生活方式，言谈举止都把中医带入了一个反人性的角度。

而新青年医师，很清楚当下的环境是什么样，一个环境如何能够合理的去调整正在发生的关于健康的问题。如何利用科技工具来，应用于生活，而不是试图说教。

第三：营销策略

制定合理的营销策略，寻找适合的宣传渠道，提升中医馆的知名度和品牌价值，中医的宣传需要各种渠道，各种方式和方法。电子产品的出现，以及自媒体的出现，给了中青年医师更好的展现平台。相对于更多老中医来说还需要学习新知识。

第四：团队建设

建立一支专业化的中医团队，提高医师的专业水平和服务质量，让顾客得到更好的服务体验，服务患者，服务于市场，这是当下发生的消费者决定生产力最好的捷径，预售制解决了很庞大的链条，也是直接获益的方式，所以离市场近的中医馆会提前把服务当成一种产品，也能更快的变现！

第五：与互联网融合

利用互联网平台拓展市场，开展线上销售和服务，增加收入来源和市场份额，同时加强线上和线下的互动营销，能上能下，渠道链接更活跃的当下，新青年中医师都在尝试，试错，只有老中医们担心顾及的太多，所以也释放给中青年医师更多的机会空间。

第六：与其他行业合作

与其他行业合作，结合不同行业特点，为顾客提供更加全面的中医健康服务，提高市场竞争力，不管是异业联盟也不管是行业归拢，不管是合作模式还是合伙模式。对于中青年医师来说，都不是什么大的问题。

第七：持续学习和创新

不断学习和研发新的中医技术和服务项目，不断推陈出新，不断提升中医馆的核心竞争力。

综合很多数据和综合很多数据和资料来看，很多中青年医师开的中医馆都能得到很活跃的发展，因为在信息爆棚的一个新的形势下，新的经济状态下，这个就属于他们的市场。但核心的问题不能忘记，就是中医医疗是以疗效为结果导向的，还是要谨记关于中医医德医技，这些传统要素，多向老中医们学习，传承，创新，守正！

华夏医界网2023-04-12