



打造民营口腔“运营陪跑”第一品牌



口腔运营陪跑



金牌店长课程



模块升级产品



孵化跟投项目

扫码咨询详细服务



130 7297 3398

西安市雁塔区汇智立丰中心15层



YIYIDSO

医翼医疗产品手册

PRODUCTS BROCHURE

打造民营口腔“运营陪跑”第一品牌

 医翼医疗管理公司



是一家帮助民营口腔持续盈利的牙科服务组织（DSO），集人才培养、管理咨询、运营陪跑于一体的口腔机构整体解决方案提供方。

已经覆盖全国30多个省市，服务客户数量超过500家口腔机构，其中区域头部连锁客户渗透率已超30%，已成为中国DSO业务发展最为迅速的头部机构。团队成员均来自国内大型连锁口腔医疗集团，辅导团队由国内知名口腔连锁集团董事长、新三板上市口腔集团CEO、原华为管理团队以及深入一线管理实操的实干型院长组成，团队拥有丰富的口腔门诊运营管理经验。



帮助更多民营口腔
持续盈利实现自身价值



服务10000家门诊，成为
中国口腔运营陪跑第一品牌



客户满意、员工幸福、
股东受益

YIYIDSO

中国民营口腔咨询行业的

先行者



医翼医疗成立于

陪跑口腔机构数量超过

2022年 300家

课程服务口腔机构超过

线上私域课程会员数量超过

500家 16000人

服务客户





医翼产品介绍

YIYIDSO PRODUCTS

医翼八大运营陪跑产品

01 门诊战略设计

- 门诊战略设计
- 门诊战略落地与执行

02 企业文化构建

- 企业文化诊断评估
- 企业文化体系建设
- 企业文化传播载体设计
- 企业文化落地实施与考评

03 目标与预算

- 门诊目标设置
- 门诊预算管理体系

04 品牌与营销

- 门诊品牌定位
- 产品设计与定价策略
- 3网6渠道营销与落地策略
- 经营数据挖掘分析与应用

05 内运营体系

- 内运营顾客流量池打造
- 转化率与复购率提升
- SOP业务流程优化
- 门诊制度体系建设

06 连锁与拓展

- 投融资计划
- 选址模型与实地考察
- 装修设计
- 营建监控
- 新店培训
- 初期代运营
- 集采渠道
- 财务合规
- 信息系统规范化

07 人力资源

- 人力资源规划
- 薪酬体系优化
- 绩效管理体系优化
- 核心团队中长期激励方案设计
- 人才发展体系构建

08 财务合规

- 财务合规体系
- 风险内控体系
- 上市战略规划
- 员工持股方案

医翼特色陪跑产品

四季战歌，依据院内运营线和门诊特色分为内运营、外营销和专项提升三个部分。
可结合门诊情况选择适合的陪跑方向，定制化陪跑项目，精准帮助门诊提升，有效达成运营目标。



CONVERTED CUSTOMERS ACTIVATION

老客户激活项目陪跑

你的门诊是否遇到这样的问题？



服务阶段一	服务阶段二	服务阶段三	服务阶段四
专属方案制定 入企调研 团队共创 专属方案	增长培训赋能 员工心智重建激活培训 增长目标达成策略培训 项目执行流程方法培训	全程落地陪跑7定 定目标:老客盘活目标制定 定资源:梳理激活顾客名单 定策略:到院策略产品制定 定话术:激活邀约话术设计 定演练:演练考核计划制定 定激励:邀约激励政策制定 定执行:执行标准工作流程	过程督导闭环 入店启动会陪跑 日经营带教陪跑 周复盘带教陪跑 月工作制定与复盘 过程管控及督导检查

转介绍项目落地

你的门诊是否遇到这样的问题？

内部执行层面：转介绍流程不规范、员工能力不足

激励与转化层面：激励机制不合理、老客转化不足

过程管控层面：缺乏监督、复盘机制缺失

转介绍项目目标



员工、顾客
双认可



提升高信任
顾客到诊



节省门诊
拓客成本

服务模块

目标管理

- 转介绍目标设定
- 报表体系设计
- 过程管理工具设计
- 目标复盘会

流程梳理

- 各科室转介绍流程梳理
- 流程共创会
- 流程演练

权益设计

- 员工转介绍权益
- 顾客转介绍权益
- 兼职市场部转介绍权益

客户管理

- 转介绍客户分类规则制定
- 转介绍登记表表及统计规则设计
- 转介绍客户分类维护标准确定

客户活动

- 年度客户活动类型设计
- 客户活动场次及对应人群设计
- 活动预算测算

REFERRAL CUSTOMER

CONVERSION RATE IMPROVEMENT

咨询成交率提升项目

你的门诊是否遇到这样的问题？

初诊流失大

投产比差

客单价低

医翼的解决方案

标准制定

搭建接诊流程
体系及演练

过程管控

制定业绩达成策略
及时跟踪辅导

运营陪跑

交付专家全程
陪伴式运营指导

13大产品核心模块

绩效面谈

数据汇报

会议体系

岗位职责

接诊流程体系

课程指导

现场跟诊

接诊流程演练

月业绩达成策略

日常数据跟踪

流失追回跟踪

日常绩差辅导

以赛代训

正畸/种植季陪跑方案

项目服务效果

- 帮助甲方达成当年正畸/种植业绩目标
- 梳理正畸/种植接诊工作流程及营销活动执行流程
- 提升甲方运营团队执行能力和团队向心力



项目服务内容

活动策划

目标设定、主题创意、渠道策略、宣传策略、产品政策、活动形式、激励政策、活动分工、活动物料、活动预算

启动会召开

启动会策划、启动会材料准备、启动会召开

活动执行

时间表制定、日点评体系建立、周例会体系建立、资源协调、宣传推广、活动现场管理

培训赋能

前台线培训、客服线培训、咨询线培训、市场线培训、医护线培训



如果你的周年庆

缺系统

缺人力

缺流量

缺转化

缺数据

找我们就对了!

ORTHODONTICS/
DENTAL IMPLANT
SEASON
ANNIVERSARY
CELEBRATION

周年庆活动陪跑

儿牙早矫陪跑 EARLY ORTHODONTICS

服务效果

构建儿童早矫特色学科护城河，打造儿牙早矫品牌影响力

提升儿牙业绩占比，提升早期矫正业务占比

搭建儿童早矫项目闭环管理运营体系，梳理标准化服务流程

持续提升儿牙早矫医生及服务人员接诊沟通能力，提升成交率及客单价

服务内容

人力管理

战略与产品

儿牙板块

会员体系

早矫板块

三大服务模块

赋能 激活

5大岗位赋能

前台岗位培训
咨询岗位培训
医生岗位培训
助手岗位培训
管理层培训

驻店 陪跑

面对面带教

病例点评与指导
岗位技能辅导
流程演练带教
服务意识带教

过程 督导

日经营督导

日点评
周复盘
月督导
绩差一对一辅导
随机考核

医翼线上系列课程

★ 院长浓缩 MBA 管理班

- 《标准化接诊服务流程设计》
- 《打造门诊口碑金矿的转介绍策略》
- 《打造有活力的薪酬绩效体系激励优秀员工》
- 《获取门诊盈利目标管理工具》
- 《即开即盈利-新开门诊(医院)落地实操金牌方案赏析》-上
- 《即开即盈利-新开门诊(医院)落地实操金牌方案赏析》-中
- 《即开即盈利-新开门诊(医院)落地实操金牌方案赏析》-下
- 《金税四期监控下老板必须掌握的财务知识》
- 《老客盘活的7大核心策略》
- 《门诊最优化的组织架构设置》
- 《引爆初诊12大落地政策》
- 《做好陪人开发实现业绩倍增》
- 《做好客户管理打造终身顾客资源池》

★ 口腔店长系列课程

- 《存量客户激活的7大核心策略》
- 《存量客户激活-定资源》
- 《存量客户激活-定目标》
- 《存量客户激活-定激励》
- 《存量客户激活-定政策》
- 《存量客户激活-定人员》
- 《存量客户激活-定话术》
- 《存量客户激活-定执行》
- 《存量客户激活-盯过程》
- 《院内免费流量——“陪人开发”能带来的业绩秘密》
- 《手把手教你做陪人开发(上)》
- 《手把手教你做陪人开发(下)》
- 《陪人开发7大避坑指南》
- 《即开即盈利-新开门诊(医院)落地实操金牌方案赏析》-上
- 《即开即盈利-新开门诊(医院)落地实操金牌方案赏析》-中
- 《即开即盈利-新开门诊(医院)落地实操金牌方案赏析》-下
- 《门诊开业筹备八大关》——即开即盈利门诊开业落地执行案
- 《门诊客户管理实操集训》——门诊内生力系列
- 《新开门诊如何做好软装设计拉升客户体验感》
- 《新开门诊装修3招避坑》
- 《证件办理及采购指导》——开业8大关系列
- 开业八大关《门诊团队建设之门诊人力的督导及带教》
- 开业八大关《门诊团队建设人力资源优化》
- 第一讲:《做好转介绍打造门诊口碑金矿——转介绍3招避坑》
- 第二讲:《转介绍的3个最佳时机》
- 第三讲:《三个动作玩转老客户转介绍》
- 第四讲:《答谢顾客转介绍6个小妙招》
- 第五讲:《5招激活员工转介绍》
- 彩蛋:《揭秘一天做1000万的转介绍会销》

★ 前台系列课程

- 《前台岗位说明书及绩效考核》
- 《口腔门诊标准化礼仪》
- 《E看牙系统挂号与收银实操》
- 《口腔门诊接待与参观的流程与话术》
- 《口腔门诊优势介绍技巧》
- 《峰终定律:门诊温馨服务100条》
- 《客户管理:到院前-前台》
- 《从挂号到数据分析如何巧用E看牙实现人效倍增》
- 《如何进行客户标签管理》
- 《激活门诊客服-全面提升服务效能》
- 《前台岗位说明及绩效考核》
- 《前台的一天:前台每日必做》
- 《前台sop标准化服务流程》
- 《分诊原则与标准化导诊》
- 《口腔门诊的标准化服务礼仪》
- 《降低失约率的回访技巧》
- 《提升复诊到诊率的老客激活回访》
- 《陪人开发7步曲》
- 《如何引导患者进行好评》
- 《精准挂号提升数据分析准确性》

★ 咨询师系列课程

- 锦囊1:《患者非要回家商量商量时应该如何成交?》
 - 锦囊2:《你们医院的价格都比别人贵如何成交?》
 - 锦囊3:《现在看个牙怎么这么贵啊,如何成交?-价格拆分法》
 - 锦囊4:《这个价格我接受不了,如何成交?-职业共情法》
 - 锦囊5:《现在看个牙怎么这么贵啊如何成交?-案例同比法》
 - 锦囊6:《你们医生怎么这么年轻,如何成交?》
 - 锦囊7:《XX口腔种牙才两三千块你们怎么这么贵呢,如何成交?》
 - 锦囊8:《你们医生哪个看的好啊,如何应对?》
 - 锦囊9:《如何在1分钟内与患者建立信任感?》
 - 锦囊10:《到底先给顾客推荐便宜的还是贵的?》
 - 锦囊11:《如何挖掘患者的潜在需求?》
 - 锦囊12:《患者不听介绍一上来就问价格该如何应对?》
 - 锦囊13:《如何100%创建患者的下次预约》
 - 锦囊14:《如何引导患者进行美团好评?发朋友圈和业主群?》
 - 锦囊15:《患者说你们牙科都是暴利行业,能不能再便宜点》
 - 锦囊16:《流失患者不回复不拉黑时如何激活?》
 - 锦囊17:《患者说再考虑考虑去别家对比一下如何打消疑虑?》
 - 锦囊18:《患者说你不给我便宜点我就去XX口腔做了,怎么办?》
 - 锦囊19:《走过多家门诊对比的患者应该如何成交?》
 - 锦囊20:《针对不着急的顾客,如何成交?》
 - 锦囊21:《如何塑造价值让患者觉得物有所值?》
 - 锦囊22:《咨询师如何合理化升单?》
 - 锦囊23:《如何给流失患者打回访邀约电话?》
 - 锦囊24:《正畸患者总不来看方案如何激活?》
 - 锦囊25:《种植患者怕疼非要做活动牙如何成交?》
 - 锦囊26:《患者什么都满意就是不签单怎么成交?》
 - 锦囊27:《交了种植定金一直约不过来的患者如何成交?》
- 锦囊28:《如何让正畸患者家长转介绍?》
 - 锦囊29:《客户对治疗效果不满应该如何应对?》
 - 锦囊30:《如何给患者做全口计划?》
 - 锦囊31:《如何邀约患者参加门诊组织的老客户答谢活动?》
 - 锦囊32:《如何电话邀约还有余牙问题未治疗的患者?》
 - 锦囊33:《如何给患者打标签有效进行客户管理?》
 - 锦囊34:《如何让患者加企业微信?》
 - 锦囊35:《咨询师利用哪些口腔讲解道具促进成交?》
 - 锦囊36:《搞活动的种植体如何升单?》
 - 《咨询师核心职责、工作流程》
 - 《咨询师与医生的团队合作》
 - 《咨询师如何做好正畸老顾客转介绍》
 - 《咨询师如何让顾客感受门诊的“峰终体验”》
 - 《咨询师如何给顾客解读X光片》
 - 《正畸客户激活-咨询师技巧提升秘籍》
 - 《咨询师如何配合正畸医生做好高效接诊》
 - 《咨询师的医疗风险防范与客诉处理》
 - 《咨询师如何答谢顾客》
 - 《咨询师接诊必备技巧》
 - 《成交率超75%的咨询师沟通技巧》
 - 《80%的咨询师都会忽略的口腔常识》
 - 《咨询师岗位说明书》
 - 《客户谈单10步法》
 - 《咨询师必备升单策略》
 - 《流失顾客挽回策略》
 - 《如何规避及应对客户纠纷》

★ 护理系列课程

- 《口腔护士岗位概要》
 - 《牙齿的基本概念》
 - 《牙周护理技术》
- 《口外护理技术》
 - 《口内护理技术》
 - 《修复护理技术》
- 《儿牙护理技术》
 - 《正畸护理技术》
 - 《种植护理技术》

★ 市场人员系列课程

- 《政策管理》
- 《会议管理》
- 《数据管理》

同时，每月医翼还有免费的线上直播课程，欢迎各位口腔同仁一起学习交流。

金牌店长课程

课程分为6期，每期2天。专为口腔机构投资者、核心店长及储备干部设计，聚焦领导力实战提升。以“能力变现”为核心，不只学知识，更推动业绩与团队成果转化。“核心授课+标杆游学+实战工作坊”系统组合，从理论、视野到实操全覆盖。一年持续陪伴，助力你实现从胜任到卓越的店长跨越。

01角色筑基——卓越店长的第一课

聚焦关键能力：
角色认知与高效日常

🔑 课程核心价值

定角色、明职责、抓日常，完成从执行者到管理者的心态转换。

📍 标杆游学方向——高效运营管理标杆机构

02数据驱动——从记账到经营

聚焦关键能力：
数据思维与经营分析

🔑 课程核心价值

学会用数据诊断业务、驱动决策，让经营可视化、可优化。

📍 标杆游学方向——数据化运营标杆机构

03标准为王——打造可复制的服务体验

聚焦关键能力：
流程标准化与体验设计

🔑 课程核心价值

建立服务SOP与峰终体验，实现服务品质标准化与客户口碑裂变。

📍 标杆游学方向——服务与体验标杆机构

04价值裂变——老客深度运营与业绩倍增

聚焦关键能力：
转介绍、陪伴人开发、全口计划、私域运营

🔑 课程核心价值

掌握低成本、高信任度的深度运营心法，激活存量客户最大价值。

📍 标杆游学方向——老客运营标杆机构

05稳健盈利——口腔机构的财务风控与成本利器

聚焦关键能力：
财务风控、医保政策、成本管控

🔑 课程核心价值

构建财务风险防火墙，掌握成本管控利器，保障机构稳健盈利。

📍 标杆游学方向——高利润/精益管理标杆机构

06战略引领——从管理者到领导者

聚焦关键能力：
战略规划与领导力

🔑 课程核心价值

升维思考，制定年度战略，完成从业务管理者到事业领导者的蜕变。

📍 标杆游学方向——战略创新与文化标杆机构

医翼伴你同行

YIYIDSO PHOTOS



2026年华浮医疗金牌店长线下课第二期



2026年暨博口腔金点子大赛



2025年博凡口腔备战正畸季线下课



2025年医翼可丽尔早矫游学之旅艾洁芸芽口腔场



2026年植得口腔游学



2026年福州商学院店长高阶班



2025年金华口腔医院服务体系搭建+金点子服务大赛



2025年京州口腔备战金九银十



2026年德仁口腔金点子案例大赛



2026年柏德全口计划启动会



2025年宁波牙科医院游学



2025年西安交通大学口腔医院游学



2025年Tplus咨询师培训武汉站



2026年华浮医疗金牌店长线下课第一期



2025年澜琪口腔医院正畸季营销活动



2025年埃蒙迪决战正畸季线下课昆明站