

探索大區醫療服務創新之旅與思考 - 戰略構想到落地變現

Dennis Lu

01

周到的探訪，創新的洞見

02

創新醫療服務的思考與分享

2.1

認清現狀

錯位互補而非降維打擊



01 錯位互補策略

香港私立醫療與內地三甲醫院應發揮各自優勢，實現資源互補，而非以高打低的競爭心態合作。
拓展內地和香港專科醫生之前的合作！



02 醫療合作

利用香港國際化醫學人才和內地先進硬體設備，共同提升醫療服務水準。
加速創新療法的臨床應用！

大灣區核心競爭力

大灣區核心競爭力

法治合規信任，成熟國際保險對接，
全球新藥械供應鏈優勢。



業務定位與目標客戶



業務定位

= 做內地公立體系高價值醫療服務的補充者，打造高信任、高複雜度跨境醫療樞紐。
- 做亞太的醫療旅遊中心



目標客戶

高淨值人群求腫瘤精準治療、罕見病藥物、複雜手術、創新療法及高端生殖遺傳諮詢。

2.2

破局之路

轉化政策為商業產品



轉化政策為商業產品

利用“港澳藥械通”政策，打造“香港醫生會診 + 內地指定醫院用藥”模式，降低患者跨境成本，拓展香港醫療服務至內地市場，乃至東南亞。



商業產品策略

將政策紅利轉化為獲客產品，通過與大灣區醫療機構合作，提供最新藥物，吸引內地患者，實現輕資產模式擴展服務。



打通跨境保險支付



打通跨境保險支付

建立機構級直付通道，與內地頭部保險公司合作，成為高端險首選網路醫院，重塑信任，明確報價和兜底機制。



重塑信任機制

將醫療服務打包為標準化產品，明確分層報價和併發症兜底，用商業邏輯增強與保險公司的合作信任。

採用輕重結合的MSO模式



輕重結合MSO模式

輸出品牌管理，聯合內地資本，軟賦能硬投資，資源池化，跨境MDT中心，審慎重資產。

MSO模式優勢


降低風險，縮短週期，共用名醫資源，增強合作，提升醫療服務品質。

建立全生命週期管理



全生命週期管理

利用AI和數字化隨訪系統，建立大灣區患者健康檔案，形成從遠程諮詢到康復隨訪的業務閉環，提升患者體驗，提高複購率和轉介紹率。



2.3

核心驅動



醫生變跨境合夥人， 重塑組織形態

重塑醫生角色

將醫生轉型為跨境合夥人， 激發其在大灣區市場的企業家精神。

設計跨境業務架構

賦予醫生團隊更多治理、定價權及專案分紅， 利用第三方機構和資本市場放大醫療產能。

03

NCH簡介



集團簡介

新匯國際醫療集是大中華區首家致力於綠色國際醫療基礎設施投資、建設和運營管理“一體化”解決方案的專業機構，提供醫院管理諮詢、繼續醫學教育、醫療機構託管、醫療基礎設施投融資和醫療數據資產解決方案等服務，推動醫療機構長期可持續發展，助力全球醫療行業創新與進步。



04

結語

大灣區醫療創新實踐



大灣區機遇

機遇需主動創造，非等待，創新企業將成
亞太智慧醫療領導者。



合作意願

新匯國際醫療願作戰略夥伴，共探大灣區，
助資本、模式與資源對接。



NCH

新匯國際醫療集團

Nova Concordia Health International



Q&A

聯繫我們：

bdteams@novaconcordiahealth.com

+852 9106 5285

