

# 化危为机 全诊医学借数字化打造智慧基层医疗平台

8月18日,问暖科技正式更名为全诊医学科技有限公司。

此前不久,该公司拿到了数千万元人民币的A轮融资——全诊医学CEO薛翀总结本轮融资:医疗行业的方向和扎实的业务基础让我们能顺利地疫情期间完成融资。

成立于2016年1月7日的问暖科技,意在帮助中小医疗健康机构提升诊疗服务能力。如今4年多过去,把数字化赋能于医疗SaaS的全诊通,致力于为医疗机构提供一站式解决方案,已经为近万家诊所提供服务,惠及200万人。

名字虽有改变,但不变的,是普惠医疗的初衷。

## 50人300万 问暖的公益心

“这个春节很特殊,也是我们过的最忙的一个春节。”

薛翀说,新冠肺炎疫情下,很多诊所为了安全选择停诊歇业,但弊端也很快显现:一方面是诊所收入下降;另一方面是患者的常见病、慢性病不能及时得到救治,延误病情。薛翀想到了一个妥善的解决办法——线上问诊。问暖科技免费为诊所搭建了线上问诊模块,使诊所得以在疫情期间继续为患者服务。

诊所需要生存,医护人员的心理健康更不容忽视。疫情最严重的3月,武汉方舱医院内,可以看见不少海报贴在医院醒目的位置,只需扫描二维码就可获得近千名心理咨询师提供的免费咨询——在这背后,是问暖科技为其免费搭建的线上问诊间。

同时,问暖科技在复工期间研发出了“基于门诊电子病例的新冠肺炎智能预警系统”,利用大数据和人工智能帮助基层医生高效排查,帮助政府及时监控、早期干预。该预警系统可协助基层医疗机构分析病例主诉,智能排查疑似人员,发现疑似人员后立即预警,提醒医疗机构上报相关信息。

众人拾柴火焰高。

问暖科技深知,一家公司的力量是有限的,于是疫情期间,薛翀牵头,联合合作伙伴和自己的上下游产业链,共计捐赠现金及医疗物资达300多万元——也正是基于疫情的贡献,再加之“杭州市高新区(滨江)‘5050计划’项目”的身份,问暖科技不久前获得滨江区政府500万元的研发补助。

“得益于线上商城,我们疫情期间的营业收入没降反升。”面对疫情,薛翀选择积极应对——不裁员、不解散团队,公司50多名员工要抱团取暖。当大部分人在享受春节假期的时候,薛翀带领着公司团队加班加点进行研发,不仅打磨了技术,也为公司弥补了疫情带来的损失。

## 弃医从商 创始人的不变初衷

当薛翀决定放下手术刀的那一刻,很多人是不理解的:放弃肉眼可见的大好安稳前景,选择创业,怎么看都是一个冒险的举动。

彼时的薛翀就职于浙江大学医学院附属浙二医院,有着超过15年的临床医生经验——毕业于中国医学科学院、北京协和医学院,获得博士学位,曾先后在中国医学科学院血液病研究所、北京协和医院等地方工作。

“一台手术只能帮助一个人,而如果有一套更智能,更便捷的系统,就可以帮助医生提高效率,从而救助更多的病人。”

2013年,薛翀赴美国约翰·霍普金斯医学院(美国排名第一)做博士后研究工作,从事达芬奇手术机器人的研究和实际操作。求学期间,有一个“一分钟诊所”让薛翀印象深刻,这个诊所用于快速处理小伤口,开处方等小病症问题,类似于中国的“小诊所”。

“其实在国内,事实上百分之八九十的病症都可以在小医院或者门诊解决”,于是,问暖科技决定从基层医疗入手,把医疗信息化带到最基层,让一线人员享受到科技创新带来的便利。

说干就干,薛翀把自己的想法和几个身边的朋友一说,大家一拍即合。于是,由美国留学归国医学博士后、前阿里IT技术专家、留日IT技术专家、前阿里销售团队人员等组成的核心团队,迅速组建完毕,问暖科技应运而生。

2016年的中国,诊所等小型医疗机构短板明显:一是服务模式单一,以用药为主,不具备提供化验、检查、专家会诊等更高附加值的医疗服务的条件;二是基层医疗机构中执业医护人员职业素养参差不齐,普遍存在医疗操作违规、消毒卫生不执行或不达标等现象;三是缺乏现代化诊疗管理手段,慢性病患者得不到有效持续管理,社会经济负担重。

问暖科技的优势,是其典型的医工结合团队,这使得问暖科技能够把握诊疗过程存在的痛点和难点,紧密贴合诊所医生的实际需求,同时敏锐感知医疗发展方向和风口,及时调整战略和重心。

“不需要融太多的钱,够公司日常运转就行了,因为我们已经可以盈利了。”说起不算太高的融资额,薛翀称,问暖科技还是想走稳扎稳打路线,钻研技术,打磨产品,把数字化更好的应用于基层医疗中。

## 数字化加持 全诊医学的普惠梦

“更名最主要的原因,是因为产品迭代升级,从最初的SaaS健康管理软件到如今的一站式门诊数字化解决方案,全诊医学更精准,也让团队目标更明确。”

新冠肺炎疫情对医疗行业来说,是危,更是机。

疫情的爆发,让原本会在随后两年大热的医疗SaaS提前发力。医疗SaaS作为标准的信息化产品,不像传统软件那样是软件提供商给用户定制软件或进行二次开发,而是将应用软件部署在软件商的服务器上,并通过互联网提供在线软件服务,使其在第三方

服务能力和成本优化上具有了一定优势。

SaaS是Software-as-a-Service(软件即服务)的简称。它通过提供软件服务而不是销售软件来与客户联系。客户可以根据服务的长度或数量支付服务费用,而不需要花费高昂的成本购买或开发相关软件。

简单来说,医疗SaaS企业可以为医疗机构的诊疗流程、病历管理、内部管理问题和外部营销、推广、获客等诸多问题打包解决,且价格相对传统信息软件更加便宜。

全诊医学正是在这样的机遇下紧抓风口,推出全诊通数字化诊所工作平台和医疗服务全领域监管平台两大产品。数字化诊所工作平台,通过人工智能手段辅助诊所进行门诊工作、慢病管理,并提供远程会诊、在线培训等支持,从而让诊所诊疗更规范,让病人更安全;医疗服务全领域监管平台,则是通过人工智能分析处理引擎,将医疗大数据充分利用,帮助卫生管理部门实现智慧化卫生监管、早期传染病预警、慢性病管理等。

“全诊通目前的主要客户群体是中小医疗机构。微小医疗机构麻雀虽小、五脏俱全,从病人预约、开药、治疗、随访管理、发药、收费、进销存维护等功能一样不能少,医疗机构一旦用上一个功能,就意味着接下来要满足它的所有功能需求。”

薛翀说,针对以上问题,全诊医学目前正在功能体系上做到了全流程服务。在管理上,管理者能够对业务运营数据了如指掌,经营者、医生和护士之间的工作协作变得井然有序;在产品上,融合了医学和信息学技术,搭建了数字化诊所工作平台,可以协助诊所的医生持续动态的管理好病人的每一项健康指标。同时在智能化辅助诊疗方面,通过在门诊系统中添加AI辅助决策模块,对医生进行临床诊断的决策辅助和用药指导。

目前,全诊通上有12万种药物的合理用药规则,可对3万多种疾病进行辅助诊疗,能够满足诊所医生日常诊疗所需,让诊疗过程更加安全、精准。

欢迎订阅2020年度

中国企业报

《中国企业报》是由中国企业联合会、中国企业家协会主办的面向企业和企业家的全国性经济类报纸。自1988年创刊以来,不断发展壮大,历经三十多年风雨,始终站在雇主的立场,传递企业的声音,致力于全方位、多层面地开展有关企业改革、管理、创新的宣传报道,剖析企业案例,聚集企业热点,传播先进管理经验,推动企业全面发展。《中国企业报》以“面向企业,为企业服务”为办报宗旨,是中国企业新闻资讯的窗口和经营管理的交流平台,是为地方经济发展、产业园区招商、特色小镇建设和营商环境优化服务的专业化智库型传媒。

2020年度《中国企业报》为每周一期,单彩、新闻纸印刷,逢周二出版,全年共48期,每期4开24版。全年定价:288元/份。

【订阅方式】

- ①请直接与中国企业报社发行部联系订阅事宜
- ②请到当地邮局进行订阅 邮发代号:1-128 国内统一刊号:CN11-0029

社址:北京海淀区紫竹院南路17号 邮编:100048

【订阅热线】 010-68701050 13683180392 耿女士



广告