

共创、共享、共赢

康数科技：以数字化创新助推康养产业高质量发展

“健康中国，核心以人民健康为中心。建设健康中国，不仅要提升我国医学诊疗的水平，更要提升全社会未病防护和健康管理意识和基准。康数科技的发展目标，就是以数字科技在未病防护和健康管理领域做出更多有益的探索。”康数科技总裁杨文静表示。在健康中国建设的大战略背景下，康养产业应该顺势而为拥抱数字经济时代，以数字化驱动整个产业的发展。



公域流量与私域流量的转化。

门店困境催生行业之间

康数科技提出“两个致力”：一是致力推动经络康养实体门店的数字化运营，二是致力探索以数字科技重构传统经络康养技术与产品。

“目前各类的经络康养实体门店现状是 1/3 能够实现盈利，1/3 勉强维持，剩余的 1/3 则是亏损。”在谈到经络康养服务行业的发展现状时，杨文静说道，康数科技的团队通过大量对经络康养服务实体门店的走访和调研，了解到行业发展的真实一面，整个行业只有少部分从业人员能够实现盈利，更多的是艰难维持甚至亏损，而这与整个健康管理产业规模每年的高速增长形成了强烈的反差对比。

通过进一步的深入调研，康数科技了解到这一现象背后的原因主要有三个方面：一是经络康养服务产业的整体发展较为落后，行业从业人员的起点多数较低，技能良莠不齐，普遍缺乏经营和管理能力。行业内也多以个体门店为主，鲜有能实现标准化连锁发展的品牌出现。二是产业供应链不完善，缺少适合商业运营的经络康养产品，即使有也局限于艾灸、刮痧等传统产品。三是短视频、直播等新媒体的发展促生了以用户运营为核心的全新营销模式“流量”“内容”“转化”“私域”“公域”“粉丝”“社群”等热词完全颠覆了传统市场营销手段，这也让习惯了传统营销模式的实体店主变得更加无措。

从养生服务到健康管理

冲突和反差，揭示了行业发展的现状。但康数科技负责人认为，缺少针对整个经络康养服务行业的发展定位也是制约产业发展的重要原因。传统的经络康养门店，提供的是单一场景、单向链路的商业服务，这与消费者深层次的需求以及产业未来发展的趋势是不相符的。杨文静说道，“随着健康意识觉醒，国民对健康的关注度逐渐升高，数字健康是应时而生，我们应该顺势而动。”康数科技希望站在整个经络康养产业的角度去思考，把单向的经络康养服务升级到数字健康管理层面，建立以供应链端、用户运营端、实体门店端三层递进架构

的全新模式，从底层逻辑改变整个产业的发展。

新的模式定位与传统经络康养行业的差异核心有两点，一方面是以未病防护为核心出发点，通过数字健康监测产品和服务实现对用户日常健康数据的管理，用数据为用户提供有针对性的健康调理服务和健康产品，从而形成闭环服务；另一方面是康数科技通过供应链端和用户运营端的实现对实体服务端的赋能，从而实现对产业发展的推动。换言之，就是康数科技负责对行业市场的运营，包括为实体门店提供能够满足市场需求的经络技术和健康管理产品，以及对行业终端用户的运营，包括市场培育、顾客认知教育，流量的引导和转化，实体门店的门店则定位于终端用户触点，将技术服务、健康产品传递给私域用户。

在供应链端，康数科技联合行业内职业技术学校和健康产品企业，推出六个技术服务品牌以及产品品牌，为实体门店提供专业技术赋能和产品赋能。在用户运营端，康数科技成立了独立的用户运营公司，负责公域媒体的内容制作，以及爆款服务和产品的设计与营销活动的策划和组织，并通过实体门店的用户触点实现全场景营销。

康数科技对产业发展的定位不是单纯的需求支撑，而是全域、全流程、全业务的体系化能力运营，向上“建立生态”，为顾客提供全场景、全周期的数字健康管理服务，让健康监测、健康调理融入顾客日常的居家、出行等生活场景之中；向下“聚合资源”，在产业内发掘、聚合更多卓越的技术服务品牌和健康产品品牌，共同推进整个产业从健康服务向健康管理发展。

数字化运营为实体赋能

传统的经络康养实体门店，数字化多数还停留在收银机的层面，所有的产品采购和销售还依靠人工完成，市场营销也仍然依靠宣传单张、门店海报等传统手段完成，部分的店主虽然也开始借助美团、抖音等新媒体拓展客户，但对客户生命周期的管理仍然是碎片化、阶段化的，难以实现客户价值的最大化开发。

康数科技的解决方案，无论是在供应链端还是用户运营端，都通过康数科技的 SaaS 系统与实体门店的客户端

App 实现了无缝连接，实现了全链路的数字化运营。

实体门店的业主可以通过康数科技的 SaaS 系统完成门店所提供服务和服务的上下架管理，还可以通过小程序实现数字门店，顾客通过数字门店即可完成会员注册、下单服务和产品、支付、积分兑换等。而系统强大的 SCRM 功能也能根据顾客的浏览、消费频次、消费周期、消费金额等行为数据自动标签，帮助门店业主实现对顾客的分层管理和精准营销。

数据与多场景深度融合，正在深刻改变着日常的消费形态和方式。数据资产更新换代的过程，是数字化技术驱动产业发展的过程，数据作为产业建设“数字底座”的价值意义日益显著，其数据资产累积的过程就是企业数字化推进的过程。康数科技以“顾客数字化”为牵引，以数字门店、数字化产品结合供应链、用户运营全流程数字化管理为要点，实现对经络康养实体门店的数字化赋能。

拥抱数字化健康管理

何谓数字化健康管理？世界卫生组织指出，数字健康被理解为“与开发和利用数字技术改善健康相关的知识和实践领域”，包括更广泛的智能设备、使用智能连接设备的数字消费者，与物联网、人工智能、大数据和机器人技术相结合的健康服务等内容。简言之，就是利用现代信息技术，对人群的健康危险因素进行全面的监测、分析、评估、预测、预防。

目前我国处于亚健康的人数不断攀升，每个人的身体状况、生活习惯和生活方式不尽相同，因此，需要对不同的个体化特征提供有针对性的健康服务。基于这种情况，人们越来越需要通过个人健康管理来预防疾病和提升健康状态。面对这种迫切的健康管理需求，数字化管理呈现个性化和精准化的发展趋势，数字健康管理能够帮助民众在日常生活中更好地管理自身健康。

健康管理的重点是早期健康风险因素预警和未病阶段的防护，数字健康管理就是利用现代信息技术和通信技术，



直播已经成为主流的市场营销手段。

将目标人群的健康信息进行收集、储存、整理、分析和评估，从而为个体提供全面、精准、有效的数字健康管理服务。康数科技 SaaS 系统的强大，不仅仅体现在数字化运营管理方面，通过顾客授权连接的各类健康监测产品，还能实现对顾客日常健康状况的监测并为顾客建立数字健康档案。根据顾客的健康档案，康数科技可以结合实体门店和数字门店为顾客推荐适合的经络康养服务和产品，帮助顾客做好日常的健康管理，实现未病防护的健康管理目标。

推进传统经络技术品牌化

建设健康中国已经上升为国家战略，《“健康中国 2030”规划纲要》提出“防慢病，治未病”的全民健康理念。杨文静介绍，相比西方医学而言，博大精深的中医文化更注重“治未病”，强调在身体健康量变阶段的介入调理，所谓“上工治其萌芽”，治未病的思想发端于我国的《黄帝内经》，迄今已有两千多年的历史，“治未病”就是要去除此体内的可能致病因素。

杨文静介绍道，经络调理技术在实现国民未病防护和日常健康调理方面具有极大的潜力和价值，这也是康数科技看好整个产业发展的出发点。康数科技致力弘扬和推进中医文化与经络技术的发展，注重以现代思维推动传统经络技术的发扬，康数科技联合国内康养职业技术培训学校推出了六大系列经络调理技术品牌，实现了传统经络技术系列化、品牌化的发展。经络技术品牌化，更有利于建立顾客对传统经络技术的认知。每一个技术品牌对应一个目标顾客群体，对应一种经络技术解决方案。这样也更有利于实体门店业主根据市场需求的变化，通过提升自身技术服务能力扩大经营的范围。

打造健康管理事业共同体

康数科技的定位是面向所有的经络康养门店提供技术、产品、用户运营和数字化运营全方位的赋能，却并不是传统意义上的加盟连锁，这是出于怎样的思考呢？

“我们的定位是做产业的隐形冠军。在康数科技的模式中，康数科技提供的是供应链端的经络技术品牌和产品品牌，而实体门店拥有自己的商业品牌，未来，顾客可能会熟知经络技术品牌，可能会更了解实体门店的商业品牌，但却很可能并不知道康数科技。”杨文静介绍道，我们要做的是打造一个能促进整个产业发展的共创、共享、共赢的事业共同

(数据来源：康数科技)



大数据“标签化”客户，实现定向精准营销。