



## “即使是做中介，我也要做到最好！”

见习记者 史旻



**宁波银行**  
BANK OF NINGBO

宁波银行 特别支持

“我不怕别人质疑我是中介、质疑我是黄牛，即使是中介，我也要做到最好！”在上周六的创业分享会上，分享嘉宾宁波收放健康管理有限公司总经理毛浩迪用创业成绩铿锵有力地回应了长久以来的质疑。

### 1 “山不来就我，我便去就山”

本期分享嘉宾毛浩迪拥有独特的创业经历，在外贸行业从业近十年，而立之年选择在“风马牛不相及”的医疗服务行业重新起步，开启二次创业人生。

台风“安比”的“捣乱”，并没有消减大家对于这个跨行业创业者的探究热情。尽管当日天气条件恶劣，在位于文化广场WE+酷窝联合办公空间举办的创业分享会，还是获得了近70位热心读者的到场支持。更有读者不远万里，从杭州、北京赶到现场，与嘉宾进行互动交流。

由于医疗服务行业的特殊性，收放健康管理的获客能力成为多数读者关注的焦点。

没有医学专业背景，又没有医疗行业人脉资源的毛浩迪是如何吸引客户，打造营收4500万的“传说”的呢？

“通过我长期的考察摸索发现，国人很少愿意为纯服务的东​​西买单，于是把服务做成产品，从健康体检定制、就医协调与保障等医疗刚需是我们公司推广中的基本出发点。”

不同于国外健康管理机构普遍流行的“会员制”营收模式，收放健康管理则着眼于对每一类医疗服务进行包装，比如，除了保证服务内容对接到国内外最专业的医生与医疗机构外，收放还会根据医疗服务地具体环境与特色，附加一些旅行疗养等定制化增值服务。

“医疗行业的本质是信任，人对新事物的看法很难一下子就改变，那我们在公司发展的最初阶段就只能挖掘已有类似需求的客户，往他们的人群中走，通过口口相传，扩大我们的目标客户群，山不来就我，我便去就山！”

如今，通过几年的口碑积累，已经有一些企业主动找上毛浩迪寻求合作，为他们的员工或客户提供健康体检、定制年度健康管理套餐等福利。

### 2 夹缝求生，化竞争为共赢

在解决获客问题后，又有读者好奇：毛浩迪创业时间不长，而国内已有一些健康管理机构强势扩张，收放是如何“夹缝求生”的呢？

对此，毛浩迪也十分坦然。他认为，每个医疗机构都有自己的服务半径，在目前，他并没有很担心同类竞争的问题。

首先，在宁波，专业做严肃医疗健康管理的，收放的经验履历还是比较丰富的。虽然有些机构会在宁波设立办事处，但是不论是在地缘上还是人脉上，收放都有更多的自主活动空间。

其次，收放对接的很多医疗服务项目都是独家授权，在权威性上有保障。为此，毛浩迪还经常被朋友戏称为“高级黄牛”，他也并不抵触，“我并不介意别人说我是中介，中介在国外就是‘专业’的代名词，意味着我有最全面的资源。”

毛浩迪现场也分享了自己对于同行竞争的观点。

“我们经常保持着和同行的交流，在我看来，我们各有所长，竞争并不是我们唯一的联系。比如我们能对接到瑞士最好的医院，而他们和美国医疗行业的接触更为密切，合作也能共创双赢。”

### 3 饭要一口口吃，路要一步步走

随着分享环节进入高潮，这类新兴医疗机构的未来发展勾起了现场读者极大的好奇心。

对于未来三到五年的规划，毛浩迪展现了多年创业中形成的稳重、踏实的性格。他表示，饭要一口一口吃，路要一步步走，自己当下的力量和重心在哪里，就去投入哪些事情。

毛浩迪认为，对于收放来说，现在最主要的努力方向是能够对接上一些商业保险，这样客户未来的治疗成本会大幅下降，收放的客户人群才能拓展地更广。

而就毛浩迪个人的计划来说，他希望在有足够的资本与稳定的客户之后，收放能够拥有自己的全科医生集团，建成落地的健康管理中心。

“有了这个健康管理中心，我们就可以更便利地运用科技手段整合全球资源，比如实现远程诊疗等，也可以借此邀请一些优秀的医生来这个健康管理中心与客户进行面对面详谈，还可以引进一些高端器械……我们很看好这个落地健康管理中心为我们公司未来发展提供的可能性。”



截至目前，创业分享会已邀请24位创业者分享经验，参与现场活动的朋友累计已经突破1500位，东南商报和宁波创业圈的相关报道阅读量已破30万人次，期冀这种新的活动模式能为宁波创业者带来更加深远的影响。