



# 前理事長的話

## 我和兒子的新診所 — 維思登牙醫診所

第十五、十六屆理事長 張國偉

牙科工作辛苦，牙科診所林立，如何把牙科從紅海走向藍海，需要策略，維思登牙科藉由三個藍海策略，希望把維思登牙科診所能從紅海能夠駛向藍海，達到病人、醫師、護士三贏的境界。

### 商業模式策略：診所的選址與房地產的觀念結合

維思登診所位於青埔高鐵特區內，地址為高鐵站前西路一段206號1-2樓，而青埔高鐵特區擁有高鐵、捷運、高速公路，交通四方八達可達台灣各地，同時後鄰國際機場可飛往世界各地，所以青埔高鐵特區是台灣的重要樞紐門戶，是一個戰略位置，誰先佔有高鐵特區，誰先立於不敗之地。

高鐵特區有二個專區，一個是「高鐵專區」（高鐵車站前1.9公頃）；一個是「產業專區」（18捷運站前21.5公頃），這二個專區未來規劃高級旅館、餐廳、賣場、百貨公司、企業總部等，所以高鐵特區也是未來台灣經貿重鎮，等明年捷運通車，此區繁榮可及，所以維思登牙科診所是第一家在此高鐵特區開業的診所，而位此二專區旁，可享有未來的繁榮與發展。

### 經營模式策略：與服務業的「更快」、「更好」、「更有價值」的觀念相結合。

病人無法久等、病人不喜歡技術差的醫師和不喜歡沒有附加價值的診所，所以本診所要成為一個「更快」、「更好」、「更有價值」的診所，從診斷、行銷、服務都要利用數位高科技來服務客人，才能符合病人「更快」的要求，各項的流程要加以創新，好的流程才能提升醫療服務品質，才能符合病人「更好」的要求，本診所1-2樓共200坪，我們規劃有諮詢室、音響室、咖啡室、公共花園，讓病人處在一個舒適放鬆的環境，提供了額外的「附加價值」。

### 競爭優勢策略：跟專科醫師結合以達到差異化。

本診所除了有一般牙科、根管治療、牙周病、矯正項目外，還凸顯了兒童牙科、整型外科、咬合科、美容科四科。

1. 兒童牙科：小孩子從小就會蛀牙，細菌直接通過牙髓到全身（心臟、腎臟、關節等），所以感染都是從小時候就會發生，所以兒童牙科是屬於預防科，要花心力把他做好，對社會才有貢獻。
2. 整型外科：CL II、CL III、OPNEVITE骨性咬合不正。
3. 咬合：「頭痛睡不著、我不能咬」，這就是TMJ. 咬合的問題。
4. 美容牙科：SMILE LINE的設計。

「勇氣」、「毅力」、「企圖心」，這三者，人生只要擁有三者之一，就能使一生充滿了色彩，並且不虞匱乏。六月廿二日是維思登牙醫診所正式開幕的日子，我和我兒子朝富，歡迎各位先進、同仁不吝給予參觀指教。謝謝～

PS. 公會理事長(文炳兄)要我寫一篇文章，投稿桃園牙醫刊物，因為最近很忙，所以匆匆忙忙先寫了這篇文章應稿，有詞不達意的地方敬請包涵。