

重庆市第五人民医院(中国科学院大学重庆仁济医院)

党建引领 打造高品质区域医疗中心

近年来,重庆市第五人民医院(中国科学院大学重庆仁济医院,以下简称“市五院”)在南岸区委、区政府及区卫生健康委党委坚强领导下,切实推进党委领导下的院长负责制,秉承“内强素质、外树形象,力求突破、争创一流”的办院理念,医院党委发挥“把方向、管大局、作决策、促改革、保落实”的领导作用,认真履行全面从严治党主体责任,以党建引领医院全面发展,在人才培养、学科建设、医疗技术等方面取得优异成绩,切实维护人民健康,成为高质量发展的区域医疗中心。

组织强建设 发挥区域医疗中心作用

近年来,医院重点加强党组织建设,坚持应建尽建和“党支部建在科室上”的原则,设立42个党支部。把支部思想建设与科室业务学习、支部组织建设与科室人才梯队建设、支部作风建设与科室医德医风建设紧密结合起来,确保党支部的工作全面覆盖医院各科室、各部门,实现党建工作和业务工作互促共建,双向共赢。

2020年新冠肺炎疫情防控期间,广大党员干部率先垂范、主动请缨,战斗在疫情防控第一线,充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,激发了医护人员加入党组织的信心和决心,有54名白衣战士递交了入党申请书,火线加入中国共产党8人,确定入党积极分子15人。

通过丰富各类党建活动,不断增强党组织的凝聚力和向心力。根据医院工作特点,每月开展主题党日活

动,组织支部书记参加“建党百年回望遵义”主题教育培训班,组织党员到挺进报旧址、红岩魂广场等开展红色传承教育等活动,通过设置党员先锋岗、成立党员志愿服务队等形式多样的活动内容,引导党员在服务窗口、诊疗一线亮身份、立标杆、树形象,充分发挥好党员的先锋模范作用。

借助国科大附属医院品牌溢出效应,全院凝心聚力谋发展,注重资源整合,在学科建设、品牌打造、人才引进及人才培养等方面正向作用逐步呈现。医院与英国剑桥大学医学院合作,制定了医疗、教学、科研、人才培养计划,逐步开展联合共建剑桥



重庆市第五人民医院新院区效果图

一卓越神经病学中心、冠心病精准治疗中心等“剑桥—仁济”特色医疗中心;与国科大深入开展合作,在衰老转化医学等方面开展研究;国科大生命科学学院周凯欣博士团队入驻市五院生物样本库的建设、CGM大数据挖掘云平台等方面开展科研工作;与广州医科大学附属第一医院合作,进一步推进呼吸系统疾病临床研究大数据及生物资源库云端平台建设。

人才强学科 全面提高医疗服务能力

医院不断强化人才和科研“双推进”,主动抢抓发展机遇,加强医院内涵建设,大力实施“人才兴院、人才强

院”战略,并成功与国内外知名院校交流合作,人才建设硕果累累。医院现有在职职工1200余人,国务院政府津贴专家1人,正高级职称62人,副高级职称148人,博士29人,硕士182人,硕士生导师3人,重庆市区县级学术技术带头人6人。近年来,医院强化人才队伍顶层设计、通过“内外结合”的引才育才措施,配套人才政策支持体系,完善人才激励机制,搭建人才干事创业平台,引育并重,积极引进高层次人才,突出专科骨干型人才培养及后备干部及后备人才培养,不断优化学科人才队伍,为医院发展建设提供了有力的人才保障。

市五院心内科是重庆市心脏介入特色专科、临床重点专科和区域性重点学科,国家级胸痛中心、心衰中

心,在团队建设、医疗技术、科研成果等方面都取得了不俗的成绩;神经内科是重庆市特色专科、临床重点专科、区域性重点学科、脑卒中急救地图单位;医学影像科是重庆市临床重点专科、南岸区医学影像质控中心和南岸区医学影像网络诊断中心,对铜元局街道社区卫生服务中心等11家区内基层医疗机构开展放射影像网络诊断;妇产科承担着南岸区周边危重孕产妇的救治工作,历经多年的实战及锤炼,市五院产科团队对危重症孕产妇快速反应能力和救治工作水平得到较大的提高……目前,医院设有46个临床医技科室,拥有国家级胸痛中心、心衰中心;国家住院医师规范化培训基地,有重庆市区域医学重点学科3个、重庆市特色专科4个、

重庆市临床重点专科7个,南岸区临床重点专科8个、区级诊疗中心9个。

技术勇挑战 护佑一方群众安康

创建国家胸痛中心,为胸痛患者打开生命通道;建立冠心病精准医疗中心,实现复杂冠脉介入治疗;联合剑桥大学皇家帕普沃斯医院创建心脏卓越中心,为心血管疾病患者提供一站式服务……市五院心内科发展的历程,桩桩件件都记录着该院医疗技术勇攀高峰的足迹。自2018年市五院成功创建国家胸痛中心以来,已建立覆盖南岸区所有二级医院的立体网络,平均每年成功抢救急性胸痛患者百余例。2019年市五院胸痛中心的门球时间(患者进入医院大门到介入手术球囊扩张的时间,也就是开通闭塞血管所用时间)平均为53分钟,远低于国家标准(要求90分钟),急性心肌梗死院内死亡率在1%以下,达到国内先进水平。

医疗技术的大力提升,提高了居民的就医获得感和安全感。就在不久前,60岁的李思雨(化名)因突发“右下肢无力,言语不清”被紧急送往了市五院,急性卒中单元的神经介入医生检查发现患者颈动脉以上血管全部堵塞,医院立刻启动卒中救治绿色通道。经血管介入治疗,多次取血栓后,患者转危为安。经过康复卒中单元的神经康复后,患者顺利出院,未留下任何后遗症。这样的救治效果除了得益于医院卒中救治绿色通道外,还离不开科室综合卒中单元(急性卒中单元和康复卒中单元)的建设。为此,医院启动国家卒中中心

建设,加强对南岸区二级医院的卒中培训,进一步完善地区卒中救治网络,守护患者生命健康。

此外,市五院还通过吸纳优质人才,搭建平台,加快了医疗技术的提升步伐。心内科的IVUS指导下复杂冠脉病变介入治疗、左束支区域起搏、心腔内超声导管指导下房颤射频消融术国内先进水平。神经内科的脑动脉血管内机械取栓术和头颈部动脉狭窄血管成形术;神经外科的脑深部刺激术;肝胆胰外科的胰十二指肠镜下联合射频消融胆管癌的治疗及支架置入术等目前处于市级先进水平;普外科多次成功为超高龄患者解除病痛,开展的超高龄患者结直肠癌根治术、超低位保肛术;广泛开展精准放射治疗、介入技术、血液净化技术、微创技术等特色医疗,医院的综合实力和整体救治水平承担着江南片区各种重大疑难杂症的医疗救治工作。

展望未来,医院将坚持“人民至上、生命至上”的理念,持续推进健康中国战略重庆实践,坚持以人才队伍建设为关键、以完善基础设施建设及功能配套为支撑、以强化管理为保障的办院思路,以医院迁建工程推动美丽医院和智慧医院的建设,进一步提升区域核心竞争力和影响力,让人民群众享有舒适的就医环境、贴心的人文关怀、高超的医疗技术和便捷的医疗服务,谱写高质量高品质发展新篇章。

何婧 杨道凤
图片由重庆市第五人民医院提供

以市场为导向创新数字化营销 “金科红”这样破局出圈

数字化时代,如何抓住“流量密码”是一个巨大的挑战。11月,重庆金科给出了自己的答案。

从线上小程序活动精彩纷呈,到直播惊喜连连,再到嘻哈rap刷屏朋友圈,重庆金科打出了数字化营销的关键牌,成功破局“出圈”。

耳目一新的“营销策略”背后,是一个充满活力的重庆金科,敏锐的消费洞察能力及扎实的数字化技术能力,是金科面对市场变化、推动品牌营销创新提升的底气和实力。

差异化突围抢占客户流量,这也是重庆金科在市场周期性波动中,确保企业持续良性发展、推进高质量发展的重要举措之一。

花式数字化营销助力“金科红”

当地产与rap相遇,会激起怎样的火花?

“金科重庆区域联动销售开场,24城103盘等你嗨购,周二爆品房源秒杀……住在重庆金科,美好你的生

活;信赖重庆金科,美好你的生活。”11月23日,一首金科原创的、富有感染力的rap音乐“金科够燃”在各大项目案场、社交媒体传播开来。

伴随着歌曲火爆传播的同时,“美好你的生活”这个关键词被重点传唱,输出了金科作为“美好生活服务商”,对品质的执着与对责任的担当。

事实上,此次rap联动正是重庆金科11月“当红不让!金科红”主题活动中的重要一环。

11月3日金科美好+上线“当红不让!金科红”活动,推出豪礼相送—转盘抽奖、拉新助力—任务礼品等线上活动新玩法。客户可以通过花1块钱或者拉新助力的方式获得抽取高额礼品的机会,礼品包括华为手机、万元购房券、物业费、国潮运动鞋等。

从11月上旬起到11月17日,重庆金科的所有项目围绕“好房双11金科正当红”为主题进行花式直播。

11月18日,金科重庆直播狂欢夜“燃爆”网络,邀请了抖音达人街头阿威、抖音音乐人陈崎凡以及金科多元化发展版块的高管等大咖共同畅享美好生活,实现最高在线观看人数3.1万人、累计在线观看量13万人、直播点赞量25万人次、直播间售券量超1万张的成绩。



金科项目售楼部实景



重庆金科11月营销海报

重庆金科通过直播、rap等形式,使话题度和关注度持续保持高位,不仅成功实现品牌破圈,也让整个活动为“金科红”的爆发式营销注入活力。

洞察客户需求打出“组合拳”

年底各大电商平台集中火力冲刺的时候,重庆金科作为房企也在积极部署线上营销策略玩法,抢占流量。

实际上,重庆金科的营销创新目的很明确:赢得最大的传播效果与转化效率。

那么应该如何筛选出公域流量中的关键客户,将客户吸引到线下并实现销售呢?重庆金科的秘诀是,深度挖掘客户需求,以“爆款内容”实现好的传播效果,吸引围观群众;以创新形式与多元手段实现最大转化。

首先,重庆金科通过直播、小程序等多个渠道大撒福利,华为手机、小米家电、国潮运动鞋、重磅购房权益券等花式福利应接不暇,最大限度引流。

其次,重庆金科启动了103个操盘在售楼盘,将活动的覆盖范围拉到最大,让目标客户能够找到符合需求的项目。

再次,重庆金科放出了实实在在优惠这个“杀手锏”,推出“爆品好房当红不让”两大IP节点。其中,周二房源秒杀日,所有项目推出高性价比房源,以及专项折扣供案场客户选择,以秒杀活动的方式对客户进行集中销售;周五“金”选好房上新日,各项目把加推房源/组团/楼栋等信息对客户进行提前预告,以优质房源、尊享服务、提前选择、专属折扣等组成周五专属福利。

此外,重庆金科还深刻洞察到低频高属性性的房地产交易特点,将活动周期拉长至整个11月,也给了消费者充足的看房、选房、购房的决策时间。

让数字化根植于房企之中,对于重庆金科来说,线上卖房不再是数字化的噱头,而是改善营销服务的必要举措。

一套完整的“组合拳”下来,通过数字化转型,重庆金科以客户需求为触点,通过多渠道的交流增进与客户

之间的黏性,提供更好的产品和服务,实现高质量的销售去化,也使得各个业务发展之间有了很好的连接。

有业内人士认为,重庆金科的营销创新,来源于对市场及客户的深刻洞察,这是一家有远见的房企早已成竹在胸的谋略和创新。

稳健发展赋能业绩长红

凭借数字化营销创新,在房地产行业掀起营销热潮,究其原因,是金科对重庆楼市的持续看好。

在土地端,金科的又一动作,加强了看好重庆市场这一信号的释放。就在不久前,重庆金科和华宇斥资20亿,联合拿下大渡口核心区土地的动作,引发了行业广泛关注。

据重庆联交所信息显示,该土地位于大渡口新钢片区分区L26地块、L28地块,占地面积约172.3亩,可建计容建筑面积约48.9万平方米。

重庆金科一系列集中动作的背后,是企业稳健发展赋予了其强劲的发展活力和后劲。

此前,2021中国企业五百强榜单发布,金科位居渝企首位。

据金科股份发布的数据,今年前三季度,金科实现营业收入636.83亿元,同比增幅超33%;实现净利润60.75亿元,同比增长9%,归母净利润45.28亿元;累计压降有息负债100.78亿元,有息负债总额降低至875.86亿元,“三道红线”持续保持“绿档”,表现出“稳健派”实力。

2021年以来,金科一直强力推进“一稳二降三提升”的经营策略,坚持平稳健康发展,主动降低负债、降低库存、提升盈利能力、提升核心竞争力、提升资产运营能力。

在这一策略的贯彻执行下,作为金科大本营,重庆金科以强劲的市场表现、优秀的财务结构、超高的用户满意率,成为重庆市场的生力军。

相关数据显示,今年截至10月29日,金科主城项目已实现销售16323套,成交金额超160亿元;金科区县项目售出20248套,成交金额99亿元,销售业绩一路“飘红”,并已连续多年蝉联重庆冠军。

业绩之外,2021年更是重庆金科多元发展格局的收获之年。

依托“四位一体、生态协同”的高质量发展战略,重庆金科已布局住宅、商业、智慧服务、科技产业等多个领域。

今年以来,金科完成了爱琴海商业项目在重庆、昆明、慈溪的品牌落位;位于照母山的金科中心·悦FUN与五星级的金科大酒店也同步于中秋节开门迎客,重庆金科迎来商业发展新阶段。

种种迹象表明,金科已经成长为一个产品力突出、销售长红、负债持续降低、并且具有可持续发展动能的稳健型民营企业。

以开创的姿态引领创新的重庆金科,不仅是推动品牌营销创新的标杆,更是长期主义的践行者,正以“产品红+销售红”的稳健发展,擦亮企业高质量长红发展底色。

方媛
图片由重庆金科提供