

4.1 医生需求的分析

4.3.1 医生的需求

需要找到满足人性的普遍需求，如果是特质的，差异化的需求，往往满足需求的成本会更高。

- 提升自己的诊疗水平（获取新产品知识，新诊疗方法）：医生希望更有效的获取最新的产品知识和诊疗方法，以提高临床实践能力。
- 提升自己的学术地位（职级路径，科研，科普，学术活动）：参与科研、科普和学术活动，规划职业发展路径，增强学术影响力。
- 提升自己的影响力：通过媒体宣传和学术交流，扩大在业内的知名度。
- 提升自己的收入：在合规前提下，通过专业服务获得相应报酬。

4.3.2 医生的标签

不同领域内的医生是不一样的，不同类别的医生是不一样的，患者驱动型，科研驱动型，指南驱动型，学术驱动型。

慢病领域（如糖尿病、高血压），肿瘤/罕见病领域，感染/急性病领域等，内科和外科也是不一样的。