

APP下单,护士上门打针输液

“共享护士”在省城悄然兴起

互联网+零售,于是有了快递;互联网+自行车,于是有了共享单车;互联网+美食,于是有了外卖。如今,互联网+医疗,诞生了“共享护士”。通过手机APP下单,会有专业护士上门打针输液、吸痰导尿等十余项服务。济南某三甲医院的男护士赵飞是某APP上最早注册的“共享护士”,已在业余时间接单百余次,收入两万多元。

本报记者 张如意

请护士上门服务 比去医院还省钱

今年30岁的赵飞是济南某三甲医院的一名急救人员,他发现众多老人和患者对护士上门服务有着强烈的需求。2016年,赵飞在某APP上注册认证成了济南首位“共享护士”。

该APP将护士上门服务作为其主打产品,可以提供包括打针、输液、静脉采血、PICC换药、灌肠护理、新生儿护理等十余项服务。“与滴滴打车相似,患者在APP上下单,附近的护士接单后上门服务。”赵飞说。

省城85岁的李老先生左腿截肢,他还患有脑血管病,长期卧床需留置尿管,但老人有时不舒服会把尿管拔下来。这时,家人就会打120,带老人去医院插上尿管。折腾一趟要花500多元钱,每月还不止一次。

去年1月份,李大爷的家属学会通过某APP预约导尿服务,而当天正休班的赵飞恰好接单。确保严格消毒后,他不仅为李大爷导尿成功,还为其进行了膀胱冲洗。

赵飞说:“一次导尿服务的



“共享护士”赵飞上门为患者换药。受访者供图

价格是130元左右,当时平台还会给护士和患者补贴奖励,患者每次只需花80多元钱,还不用去医院排队。”

实现技能变现 提高了护士收入

山东大学第二医院护理部主任林兴凤认为,“共享护士”对病人、对护士是一种双赢的模式。“一方面,现在老龄化现

象明显,不仅行动不便的老年人需要护士上门服务,住院病人出院后同样需要延续护理以及健康指导,‘共享护士’为老人和患者提供了方便。”

另一方面,对于护士来说,也能通过“共享护士”服务体现自身价值。

“现在的护士付出多,收入却不理想。尤其对于一些50多岁的护士来说,由于年龄较大几乎无法上夜班,但他们在康

复指导、术后伤口处理、鼻饲指导等方面是最有经验的。而移动护理平台就为他们提供了技能变现的机会,提高了收入。”林兴凤说。

赵飞介绍,在山东,护士上门服务还是一个未普及和被接受的模式,“很多人还不了解这种模式,我接的单大部分以陪诊为主,外地或省外的患者来济求医,不熟悉情况才选择预约护士陪诊。”

不同于多点执业 目前处于监管盲区

林兴凤认为,护士上门服务还需进一步确定行业规范以及风险规避制度,“护士的签约标准是什么?病人的权益是否能得到保障?医疗有风险,一旦发生意外,如何应对医患纠纷?护士的人身安全如何保证?这些都是需要解决的问题。”

目前,以“护士上门”为定位的医疗应用软件有近20个。某款APP还发布了护士上门服务的多项标准和操作步骤等。用户可查看护士的专业技术资格和执业证书。

对于护士与网约平台签约是否合法,相关主管部门接受采访时表示,签约网约平台和实体医疗机构的多点执业还不一样,不过也没有相关政策。

山东省护理学会秘书长郭明兴认为,通过“共享护士”模式,患者减少了去医院排队、挂号、缴费等时间,无需家人陪护,还能有效减少医疗资源的占用。他说:“目前,山东省护理学会正和相关机构合作,计划共同打造一款移动护理平台,目前正在测试阶段。”(应受访者要求,赵飞为化名)

中国白酒或将开启“白银十年”

花冠集团荣获改革开放40年功勋企业奖



改革开放40年变化翻天覆地,对中国酒业来说更是辉煌灿烂的篇章。5月21日由酒业家主办的“致敬改革开放40年——中国酒业功勋企业、功勋人物颁奖典礼暨重大成果展”在北京国际大饭店隆重召开。花冠集团酿酒有限公司、董事长刘念波荣获功勋企业、功勋人物奖。这也是鲁酒唯一获奖单位(个人)。

本报记者 王丛 万家成

会上,业界大咖普遍对中国白酒行业发展持乐观态度。有专家认为:白酒行业正在由高速发展向高质量发展转变,由大生产大消费到个体化消费,由物质追求到精神满足,白酒发展“白银十年”已经到来。

中国副食流通协会会长何继红、中国食品工业协会副秘书长白酒专业委员会常务副会长马勇、酒业家传媒创始人林向、宏观经济学家樊纲先后致辞并讲话。洋河股份党委书记董事长王耀、泸州老窖股份有限公司党委书记董事长刘淼、安徽迎驾集团董事长倪永培、青岛啤酒原董事长孙明波、茅台集团名誉董事长季克良等上榜中国酒业功勋人物。

激荡40年“老兵”有话说

中国副食流通协会会长何继红表示,与其说表彰不如说这是里程新的开始。综合酒业上市公司2017年的年报和2018年一季度报的数据,有理由相信,进入到2018年,中国酒业的新黄金十年已经开启,中国酒业未来的发展将更加辉煌。

洋河股份党委书记、董事长王耀介绍,我们要以白酒为媒,把中国文化带到全球,让世界爱上中国,让世界爱上中国文化。从基层一线干起,如今身为花冠集团董事长刘念波则表示,未来十年中国白酒版图上,一个是川贵板块,另一个则是黄淮板块。随着消费升级,产区概念、酒庄酒概念将深入人心。

花冠争做改革先行者与排头兵

从年初的高端鲁酒联盟,到上个月的第二届中国白酒大师峰会,再到此次颁奖盛典,花冠集团的身影似乎一直没有离开聚光灯。

业界公认,花冠集团是鲁酒阵营发展最快,势头最猛,后劲最强的企业;战略领先,执行有力,系统推进是花冠留给业界的深刻印象。

而花冠董事长刘念波在上任后曾对记者感慨道,“现在更多的是要考虑五年、十年之后企业发展的的问题。”可见,“黑马”背后是“改革先行者”,思维在引导企业发展。

从现代化营销来看,花冠制定了“边布局、边发展、边突破”的“三边”战略,“战略型、战术型、进攻型”三型合一,是花冠营销的典型特征。到2018年的20年时间,花冠依靠“战略领先+销售驱动+卓越行动”,精准细分、稳扎稳打,步

步为营,由点到线再到面,取得了超常规发展。

从实施品牌和品类驱动战略上来看,花冠集团的品牌金字塔上,产品结构相对清晰合理。2017年,花冠推出高端产品冠群芳·甲天下,并希望以这样一瓶好酒来代言山东。鲁雅香,天赐鲁雅,经年陈香。这一新品类,不仅有着突出的陈年香味和地道的山东口感,也代表着山东地域与齐鲁文化。

对鲁酒的褒奖

齐鲁大地需要一瓶好酒。在改革开放四十周年企业成果展区,花冠集团背景板十分醒目。花冠集团酿酒有限公司董事长刘念波是改革开放四十周年中国酒业功勋人物,是鲁酒白酒企业唯一上榜的企业家。主办方在颁奖词中对刘念波这样评价:“一九九八,投身花冠,历二十载,兢兢业业。他逆风而行,以产品为支点,立市场方圆,十年磨一剑。‘三边政策’布局一省,‘绽放计

划’征战全国。从濒临破产到鲁酒第一梯队,他为花冠倾注青春与热血。他是齐鲁骄子,他是花冠之魂,他以激荡人生,铸就白酒名牌。”

刘念波在接受采访时表示,这个奖不应该属于他个人,这是对几代花冠人的褒奖,这也是行业对鲁酒振兴的认可。

火车跑得快全靠车头带。作为一个有思想、有魄力的企业家,他除了考虑花冠自身发展,他还想到了整个鲁酒乃至整个白酒行业的发展:那就是为齐鲁大地贡献一瓶好酒,在世界葡萄酒领域发出中国酿酒人的时代强音。

时下的高铁为什么跑得如此之快?因为高铁的每一节车厢都是动力源。花冠集团不止董事长刘念波一人在努力付出,花冠的每一名员工都为花冠的快速腾飞付出了汗水和心血。

从1958年建厂至今,花冠已经走过60个春秋。今年花冠集团成立60周年。60一个甲子,60磨一剑。花冠之美必能花开富贵,万世流芳。

