

## 自費市場行銷策略研討會

### — 打造高價值醫療品牌，創造永續成長動能 —

在健保總額制度持續緊縮、醫療資源分配壓力不斷上升的今日，自費市場的開發與經營，已成為醫療機構與產業鏈共同追求的「第二成長曲線」。無論是醫院、診所、藥廠或藥局，唯有洞察病患需求、建立信任與價值感，才能在競爭激烈的市場中脫穎而出。

本次研討會以「策略、實務與成功案例」為核心，邀請產、學、醫界專家共同剖析自費醫療的趨勢與行銷關鍵，從減重產品的病患溝通策略到藥廠與通路的創新合作模式，帶領參與者掌握市場脈動，激發行動靈感。

減重不僅是「體重的管理」，更是「健康信念」的轉變。在自費市場中，如何讓病患從「想變瘦」轉變為「願意投入且長期追蹤」？這需要的不只是產品說明，而是精準且有溫度的病患溝通策略。本研討會將分享行為心理學導向的減重溝通模型：如何運用「動機對話法」與「價值共創」概念，提高病患信任與治療依從性。

健保制度的總額管控讓醫院在營運上面臨挑戰：醫療量能有限、報酬降低，但病患對「品質」與「效率」的需求卻持續提升。因此，建立兼具醫療專業與品牌價值的自費服務，成為醫院永續經營的關鍵策略。因此議程重點將包括自費市場定位與差異化策略：如何結合醫療專科優勢與市場需求，設計具高附加價值的健康管理方案；以及組織轉型關鍵成功要素，著重院內部門如何協作（醫師、行銷、客服、病人關懷中心）以推動自費服務落地。

自費診所的成功關鍵，在於「品牌信任」與「體驗差異」。現代消費者不只購買醫療服務，更購買「被理解與被照顧的感覺」。本單元將探討品牌故事與專業形象塑造：如何用內容行銷與醫療專業建立品牌，從預約諮詢到後續追蹤，讓每個接觸點都可能是品牌價值的展現；同時實體與數位整合經營，運用官網、社群與實體環境設計，創造一致且有溫度的品牌體驗。

在自費市場崛起的浪潮中，藥廠與藥局不再只是上下游關係，而是「共同創造價值」的夥伴。如何結合藥廠的產品專業與藥局的病患觸點，創造共贏模式，是下一階段的競爭關鍵。本單元將分享成功案例解析：國內外藥廠如何與連鎖藥局共建「健康管理品牌」，提升自費產品滲透率與回購率。透過藥師衛教與體驗活動，讓藥局成為病患信任的健康顧問據點；同時利用 CRM 與會員資料分析，精準行銷、追蹤與交叉銷售，實現長期關係經營。

本協會謹訂於 2025 年 12 月 19 日 (五) 下午 1:00-5:00 假文化大學建國本部大夏館表演廳舉辦「自費市場行銷策略研討會」，期能透過產官學專業的分享，提供與會來賓擴展思考面向，並做為後續探討生技醫療產業自費市場之機會及後續行銷策略。

自費市場不是「健保的替代方案」，而是醫療價值升級的契機。唯有從病患需求出發，結合專業、品牌與策略的力量，才能創造真正的永續醫療生態。

邀請您一同參與本次研討會，與產、學、醫界專家共同打造高價值醫療品牌，創造永續成長動能！

台灣藥品行銷暨管理協會  
敬邀

## 自費市場行銷策略研討會

主辦單位：台灣藥品行銷暨管理協會

會議時間：2025 年 12 月 19 日 ( 五 ) 13:00-17:00

會議地點：文化大學建國本部大夏館表演廳 ( 台北市大安區建國南路 2 段 231 號 B1 )

醫藥行銷師(MR)學分 3.0

時間	講題	講師	主持人
13:00 ~ 13:25	報到		
13:25 ~ 13:30	Opening	張博勝 名譽理事長 台灣藥品行銷暨管理協會	
13:30 ~ 14:20	有效的病患溝通策略 -以減重產品為例	蘇琮祺 諮商心理師 四季心心理諮商所	張博勝 名譽理事長 台灣藥品行銷暨管理協會
	提問與討論(5 min)		
14:20 ~ 15:10	健保總額下醫院如何經營 自費市場？	陳玉瑩 組長 長庚藥事管理部	陳俊良 第 17 屆輔導常務理事 台灣藥品行銷暨管理協會
	提問與討論(5 min)		
15:10 ~ 15:30	休息		
15:30 ~ 16:10	自費診所如何創造品牌獲得病患信任？	姚偉明 醫師 姚醫師診所	吳力人 名譽理事長 台灣藥品行銷暨管理協會
	提問與討論(5 min)		
16:10 ~ 16:50	藥廠與藥局合作成功模式之經驗分享	許曜麒 常務理事 社團法人中華民國學名藥協會	陳俊良 第 17 屆輔導常務理事 台灣藥品行銷暨管理協會
	提問與討論(5 min)		
16:50 ~ 17:00	Closing	陳俊良 第 17 屆輔導常務理事 台灣藥品行銷暨管理協會	

※主辦單位保有修改、變更及暫停本活動之權利，必要時將視情況進行調整。

## 報名流程：

- 一、[TPMMA 網站](#) → [最新活動訊息](#)
- 二、[完成繳費後請線上填寫【已繳費通知】](#)  
(※線上報名並填寫已繳費通知才算完成報名程序※)。
- 三、費用：原價 2,500 元，會員價 2,000 元，提供雲端下載簡報（經講者同意之版本）及茶點。  
台灣藥品行銷暨管理協會(TPMMA)的個人會員及團體會員所屬員工，皆適用會員價（報名前可先電話詢問是否具會員身份或是任職公司是否為團體會員公司。）
- 四、線上報名截止時間：2025 年 12 月 5 日，名額有限，額滿提前截止；若有超額，將按照報名時間的先後順序決定是否報名成功；無現場報名及繳費，感謝您的配合。
- 五、繳費方式：
  - 1.銀行匯款：台北富邦銀行（世貿分行），帳號：  
82120000178428，戶名：台灣藥品行銷暨管理協會張博勝。
  - 2.ATM 轉帳：台北富邦銀行（代號：012），帳號：  
82120000178428。
- 六、聯絡人：許小姐 / 02-2732-5328 / fiona.hsu@tpmma.org.tw。

## 地圖與交通：

文化大學大夏館（台北市大安區建國南路 2 段 231 號 B1）



### 1.捷運：

- (1)信義線在大安森林公園站下，5號出口出站，步行約10分鐘至建國南路口。
- (2)木柵捷運線在科技大樓站下，轉乘和平幹線公車或步行約15分鐘至建國南路口。
- (3)北投南勢角或淡水新店線在古亭站下，轉乘和平幹線公車至建國南路口下。

### 2.公車：

- (1)211、235、662、663、18、237、278、284、284（直行）、295、52、72、72（直達）、和平幹線號公車在龍門國中站下、15、15（萬美線）、3號公車至龍門國中站下車。
- (2)207、211、235、662、663、15、15（萬美線）、18、237、278、284、284（直行）、295、3、52、72、72（直達）、和平幹線、敦化幹線號公車至龍門國中站下車。
- (3)298、3號公車至龍門國中站下車。

### 3.自行開車：

- (1)中國文化大學推廣教育部停車場。
- (2)建國高架橋下停車場。
- (3)龍門國中地下停車場。

