

瑞尔集团赋能、带客、降本全国三万家牙科 诊所合作概要

首先通过战略赋能、品牌赋能、营销赋能、中华人民共和国牙美直播基地以及中华职工学习网牙科医生实训交流基地赋能等五大赋能，将加盟诊所迅速提升至同行业超领先水平，以便迅速建立医患信任，**把客户从去大型口腔医院和大型连锁口腔诊所的路上截留下来。**

其次在多年成功运行改进商权会员系统基础上，充分借鉴海底捞、百果园等通过师徒制培养店长得以快速进入行业最前列的成功经验，从而**高效为全国 12 万多家民营非大型连锁牙科诊所中的 3 万家加盟诊所总带客 1 亿牙美消费会员**，店均带客 3000 人，人均首次消费 1000 元，店均带客首轮消费额 300 万元，店均增加推荐授业收入 40 万元。

最后通过规模效应，量大低价等措施，为各连锁店**降低现有经营及采购成本 30%以上。**

总之通过四家选一，将最大程度集中有效资源，让加盟授权店更好地发挥规模优势，对周边形成虹吸效应。根据二八定律和数字时代赢家通吃之原理，全国各地最早签约加盟的前 3000 家诊所将至少获得 90%以上的新增客户与收益，而且越早加盟，所占比例越大。**现在加盟，您将有幸成为全国行业前 3000 家中的最早期幸运者，率先获得至少 3 万人以上的总带客量、3000 万以上的总带客消费额，400 万以上的新增跨区域师徒制授业收入。**

以上全部服务仅需支付首年连锁加盟费 1 万元，**欢迎**全国各非大型连锁牙科诊所率先**加入瑞尔行列，再次在牙齿与口腔领域全面重演当年海底捞与百果园等凭店长师徒制一战封神的历史。**

瑞尔集团瑞酷赋能、带客、降本三连问

民营非连锁牙科诊所问：**为什么要先赋能，你们怎样为我们赋能？**

瑞尔集团答：

获客如钓鱼。您要想钓到预期中的鱼，**首先得有能钓上鱼的称手工具。**

瑞尔集团瑞酷赋能、带客、降本系统，通过战略、品牌、营销等五大赋能，**把您的鱼具升级为最称手好用的工具**，助您有能力钓到超出预期的鱼。

通过包括战略赋能（从治已病到治未病再到牙美，共提升二个维度）、**品牌赋能**（瑞尔集团+中华人民共和国图鉴社+中华职工学习网）、**营销赋能**（数字人直播系统）、**中华人民共和国牙美直播基地、中华职工学习网牙科医生实训交流基地赋能等五大赋能**将加盟诊所迅速提升至同行业超领先水平，以便迅速建立医患信任，**把客户**从去大型口腔医院和大型连锁口腔诊所的路上**截留下来**。

民营非连锁牙科诊所问：**客户在哪？你们如何帮我带客？**

瑞尔集团答：

客户就在身边。获客如同钓鱼。之所以您钓上来的鱼达不到预期，一是您的鱼具不够好，二是您的鱼饵不够香，三是您身边钓鱼的人太多而且好多比您厉害，把能钓的鱼都钓走了。

瑞尔集团瑞酷赋能、带客、降本系统，**首先通过五大赋能，把您的鱼具升级到足够足够好**，有能力钓上足够多的鱼。**其次是帮您把鱼饵弄得足够足够香**，让您有足够的把握把周边的鱼全吸引过来，这样您就能钓到远超你预期的鱼。最后考虑到水里的鱼总是有限的，为了让您钓到更多的鱼，而且钓到长长久久，同时也彰显我们帮你的价值，我们不全帮，**只四家里帮一家**，这样从总的鱼获量来说，**您一家就能钓原来四家的鱼。**

作为诊所，您想成为我们四家选一中的“天选之所”吗？

民营非连锁牙科诊所问：

你们为我们提供了这么多的服务，为何才只收 1 万元？

瑞尔集团答：

是为了用利益换时间。通过把看得见的利益尽可能多地让给加盟诊所，从而以强大利益为驱动，换来在最短时间内建立最广泛的从利益共同体到事业共同体最后到使命共同体的牙科诊所统一战线，**共同去获得更大更复杂的看不见的共同利益。**

瑞 尔 集 团

关于 5 年赋能全国 12 万家牙科诊所中的 3 万家，并为之总带客 1 亿牙美消费会员、总降低 30%运营费用的邀请函

集团各成员单位、全国各牙科诊所：

当前中国民营口腔医疗机构数量突破 12 万家，且连锁率不足 4%。在这僧多粥少、竞争激烈、行业内卷的当下，**如何以最少的成本把自己传播推广出去，最大限度把客户引进来**，如何迅速建立医患信任，把客户从去大型口腔医院和大型连锁口腔诊所的路上截停下来，**这是每一个非大型连锁口腔诊所面临的生存之问、发展之问。**

瑞尔集团作为中国领先的牙齿与口腔全产业链服务提供方，拥有中华人民共和国图鉴社与中华职工学习网在口腔领域的唯一独家授权，**当前综合品牌价值 50 亿元以上**，以**“为中华之牙美而努力”为使命**为目标，通过“怕牙疼，来瑞尔”“想牙美，来瑞酷”“瑞尔集团，露齿真酷—瑞酷 r.cool”等短语，与年轻一代基于健康基础上的爱美、耍酷结合起来，再通过建立“一人会员，全家牙美”之牙美消费会员制，**完全有资源有能力和全国各牙科诊所一起，在做好治已病、治未病之基础上，共同拿下全社会所追求的基于牙齿与口腔健康基础上的牙美这一更高维度之超大市场。**

瑞尔集团瑞酷 r.cool 赋能、带客与降本扶持轻量级高赋能连锁系统，通过包括**战略赋能**（从治已病到治未病再到牙美，共提升二个维度）、**品牌赋能**（瑞尔集团+中华人民共和国图鉴社+中华职工学习网）、**营销赋能**（数字人直播系统）、**中华人民共和国牙美直播基地、中华职工学习网牙科医生实训交流基地赋能等五大赋能**，致力再用五年时间，通过 4 家选 1，高效赋能全国 12 万家牙科诊所中的 3 万家，并为之总带客 1 亿以上牙美消费会员，总降低 30%运营成本。

相信以各非大型连锁诊所今日之专业水准与积累，有了我司的五大赋能、带客与提升，**完全有能力有资源有条件有机会从僧多粥少、竞争激烈、行业内卷中脱颖而出，进入一片蓝海**。赋能带客详见附件，唯一指定收款帐号为拼图易集团股份有限公司，更多内容请与我方经办人联系。全国统一监管电话：4000-330-310。

瑞尔集团股份有限公司

二〇二三年七月

1101052167169

5 年赋能全国 12 万家牙科诊所中的 3 万家，并为之总带客 1 亿牙美消费会员、总降低 30%运营费用的合作方案

瑞尔集团瑞酷 r. cool 赋能带客与降本扶持轻量级连锁系统，通过赋能、带客、降本等三大功能，致力再用五年时间，高效赋能全国 12 万家以上牙科诊所中的 3 万家，并为之总带客 1 亿以上牙美消费会员，总降低 30%运营成本。

首先通过战略赋能、品牌赋能、营销赋能、中华人民共和国图鉴社牙美直播基地以及中华职工学习网实训交流基地等五大赋能，将加盟诊所迅速提升至同行业超领先水平，以便迅速建立医患信任，把客户从去大型口腔医院和大型连锁口腔诊所的路上截留下来。

一是**战略赋能**，通过从现有治已病到治未病、再到“为中华之牙美而努力”，迅速提升二个维度，从现有“治已病”的重重竞争中突围而出，在现在治已病基础上提升十倍以上市场空间。

二是**品牌赋能**，由瑞尔集团行文授权成为瑞尔集团某某口腔门诊部（牙科诊所）或瑞尔集团瑞酷会员指定服务场所（二选一任选），中华人民共和国图鉴社牙美直播基地、中华职工学习网实训交流基地，由瑞尔集团免费提供瑞尔集团某某口腔门诊部或瑞尔集团瑞酷会员指定服务场所牌匾、中华人民共和国图鉴社牙美直播基地、中华职工学习网牙科医生实训交流基地，“瑞尔集团某某口腔门诊部：为中华之牙美而努力——中华人民共和国图鉴社、中华职工学习网”等标准牌匾一套，若需根据诊所场地调整，可书面授权诊所根据以上内容量身定做。

三是**营销赋能**，每店免费赠送一套当前市场价格万元左右的数字人直播传播系统（加盟满千店时开始配送），并统一安排专人指导使用，让所有加盟连锁店快速使用数字人直播技术进行 24 小时传播推广获客。

四是**通过授权成为中华人民共和国图鉴社牙美直播基地**。和数字人直播系统结合起来，在不间断传播获客基础上，还能进一步通过各平台权威专辑专题进一步提升与传播。

五是**通过授权成为中华职工学习网的资深牙科医生实训交流基地**，既能通过资深牙科医生交流巡讲，有效提升加盟店的服务能力与服务水平，又能大幅增加品牌含金量，进一步增加医患信任，尽最大努力把患者留在基层、留在诊所。

其次在五个赋能提升基础上，为各加盟诊所总带客 1 亿牙美消费会员，店均带客 3000 人，人均首次消费 1000 元，店均带客首轮消费额 300 万元，店均增加推荐授业收入 40 万元。在此基础上为各加盟店带来源源不断的更多销售。

瑞尔集团瑞酷 r. cool 牙美会员裂变系统，是在连续多年运营完善改进商权会员体系的基础上，借鉴海底捞、百果园等通过店长师徒制得以快速扩张进入行业最前列的成功经验，充分发挥现有商权会员和现已遍布全国的 3000 商权营销

中心的优势，通过合法合规的师徒制会员机制，为各连锁加盟店带客增值。

最后通过规模效应，量大低价等措施，为各连锁店降低现有经营及采购成本 30%以上。

综上所述，瑞尔集团赋能、带客以及降本系统，将首先通过战略、品牌、营销等五个赋能，迅速将加盟诊所提升至全国同行业超一流连锁领军品牌，并通过 24 小时无间断数字人直播传播系统以及各平台权威专辑专题传播开去。在此基础上再通过带客系统，店均新增销售额 300 万元，店均新增推荐授业提成 40 万元。最后通过规模效应，量大低价等措施，为各连锁店降低现有经营及采购成本 30%以上。

基于对市场负荷与市场需求的判断，我们计划全国总赋能 3 万家，也就是每 4 家中赋能 1 家，具体根据已有诊所布局进行名额分配与核准。

总之通过四家选一，将最大程度集中有效资源，让加盟授权店更好地发挥规模优势，对周边形成虹吸效应。根据二八定律和数字时代赢家通吃之原理，全国各地最早签约加盟的前 3000 家诊所将至少获得 90% 以上的新增客户与收益，而且越早加盟，所占比例越大。现在加盟，您将有幸成为行业前 3000 家中的最早期幸运者，率先获得至少 3 万人以上的总带客量、3000 万以上的总带客消费额，400 万以上的新增跨区域师徒制授业收入。

以上全部服务仅需支付首年连锁加盟费 1 万元，欢迎全国各非大型连锁牙科诊所根据自身实际需要，任选赋能提升或者赋能、带客加降本之方案，率先加入瑞尔行列，再次在牙齿与口腔领域全面重演当年海底捞与百果园等凭店长师徒制一战封神的历史。

确认回执

领导批示（请在以下括号中打挑）：

方案一：五大赋能提升（ ） 方案二：五大赋能、带客加降本（ ）

签名（盖章）：

2023 年 月 日

单位名称			
联系人		电话	
指定银行	中国民生银行北京成府路支行	帐号	0132014210007781
收款单位	拼图易集团股份有限公司	支付宝	ceo@pintuyi.com

备注：请加盖公章拍照后发电邮至 596503003@qq.com，或交联系人带回

中华人民共和国图鉴社

关于同意开办中华人民共和国牙美直播基地，主编主办《中华人民共和国牙美图鉴》及相关短视频直播录播专辑专题的复函

瑞尔集团股份有限公司：

贵司关于邀请我社开办中华人民共和国牙美直播基地，主编主办《中华人民共和国牙美图鉴》及相关短视频直播录播专辑专题的来函收悉。经研究，特回复如下：

坚持以人民健康为中心，**加强口腔健康科普知识的宣传倡导，这是全面贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想的重要举措。**国家卫健委颁发的《健康口腔行动方案》明确提出，**要以健康知识普及和健康技能培养为基础，创新宣传形式和载体，为健康口腔行动顺利推进营造良好舆论氛围。**

我社作为经国家相关职能主管部门批准成立的唯一综合性国家图鉴社，一直以来，以**“图鉴中国，沟通世界”**为办社宗旨，通过实施中华人民共和国图鉴工程等项目，对内忠实记录国家经济建设与社会发展的方方面面，对外简明形象宣传推广中国的悠久历史、灿烂文化和辉煌成就。

改开以来尤其是党的十八届一中全会以来，我国经济社会全面发展，人们脸上的笑容越来越多。**基于健康口腔基础上的牙美与微笑**既是个人的门面，也是单位、地区与行业的门面，**更是中华民族走向伟大复兴的标志与象征。**为此，**我社同意牵头**开办中华人民共和国牙美直播基地，主编主办《中华人民共和国牙美图鉴》及相关短视频与直播录播专辑专题，以便**忠实记录最广大人民群众发自内心的露齿微笑，鉴证中华民族的百年崛起与伟大复兴。**

希望你司及时争取包括各大短视频以及直播平台在内的各大媒体的鼎力支持，并与全国各口腔医院、牙科诊所、牙科医生等精诚合作，**把每一个专辑专题办成“图鉴中国，沟通世界”的微笑窗口。把每一个牙美基地办成发现美、创造美、传播美的焦点与中心，**以便进一步创新宣传形式与载体，**为“中华之牙美”作出更大的贡献。**

特此函复。



中华职工学习网

关于主办中华职工学习网牙科医生实训交流基地，以便全面提升我国亿万职工口腔健康水平的复函

瑞尔集团股份有限公司：

你司关于邀请我网牵头主办中华职工学习网牙科医生实训交流基地的来函收悉，经研究，特回复如下：

坚持以人民健康为中心，办好健康知识普及和健康技能培养，这是全面贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想的重要举措。国家卫健委颁发的《健康中国行动方案》明确提出，要以提高群众口腔健康水平为根本，以健康知识普及和健康技能培养为基础，全面提升我国口腔健康水平。

我网作为国家发改委、教育部、科技部等二十八家正部级单位发起，由中华全国总工会牵头主办的，以建设覆盖3亿多工会会员和7亿多职工的为目标的现代新型工会大学校，维护职工的教育权等合法权益是党和政府赋予我们的光荣使命与责任。通过**主办中华职工学习网牙科医生实训交流基地**，既能大大缓解我国资深牙科医生短缺的现状，又能更充分发挥已有牙科医生的价值，**对于普及健康知识，培养健康技能，全面提升我国亿万职工口腔健康水平具有重要意义，为此，我网同意牵头主办。**

希望你司在今后的工作中，及时争取其他主办单位的鼎力支持，并与全国各牙科诊所、口腔医院、牙科医生等精诚合作，让中华职工学习网牙科医生实训交流基地发挥更大的价值，以便为全国各行业、地区、单位带来更大的价值与便利，**为维护全国亿万职工的教育权、健康权等合法权益，为“中华之牙美”作出更大的贡献。**

特此复函。

