

险幸 患儿肝母细胞瘤“野蛮”生长 医生妙手打“怪兽”挽救生命

肿瘤“咬住”肝静脉？
巧剥离精准“排雷”

今年8月，只有2岁的小毅（化名）开始反复出现腹痛症状。家长带着孩子在江苏辗转多家医院就诊后，发现孩子肝脏里长出了肝母细胞瘤。经检查发现，孩子几乎80%的肝脏被肿瘤占据，瘤栓已经沿肝静脉生长进入下腔静脉，延伸至右侧心房。面对如此巨大的肿瘤，当地医院束手无策。得知上海仁济医院的夏强教授团队在小儿肝母细胞瘤领域深耕多年，小毅父母带着孩子来到仁济医院就诊。入院后，经过会诊讨论，建议患儿先化疗，待肿瘤控制后再进行切除。经4次化疗后，小毅复查CT显示肿瘤较前有所缩小，具备了接受肝肿瘤切除手术的条件。

7岁女孩小瑜（化名）今年9月运动时突然出现呕吐、腹痛难忍。急诊的检查结果让小瑜父母惊慌失措，CT显示小瑜肝脏长出了巨大的肿瘤，肿瘤侵犯了肝静脉且已经破裂出血。当地医生紧急为孩子进行介入治疗止血，随后的病理活检证实了小瑜肝脏肿瘤为肝母细胞瘤。病情稳定后，小瑜在当地医院接受了2次化疗，但再评估时，医生发现化疗效果不佳，肿瘤仍然紧紧“咬住”三支肝静脉。家长奔波了多家医院咨询后，均被告知无法手术切

第 医 线

他们都不幸得了一种发病率只有百万分之一的肝母细胞瘤。肝脏内恶性肿瘤“野蛮”生长，生命危在旦夕：2岁男孩体内恶性肿瘤长入心脏，7岁女孩的恶性肿瘤压迫大血管根部，12岁男孩的恶性肿瘤侵犯主干血管。虽然婴幼儿肝脏形状与血管分布与成人无异，但大小却缩了不止4倍。儿童肝脏外科手术需要精湛的技术，奋力挑战极限。近日，中国工程院院士、上海交通大学医学院附属仁济医院院长夏强带领团队接二连三精准“排雷”。三名难治性肝母细胞瘤患儿在仁济医院肝脏外科接受肝肿瘤切除或肝移植后，打赢“小怪兽”，重获新生。



夏强教授（中）和团队在手术中

受访对象供图

除。带着最后的希望，家长找到夏强教授，专家团队发现小瑜肝脏的肝左静脉还完整地“躺”在肿瘤下方，虽然紧贴肿瘤，但是仍有剥离的可能。小瑜的肝右静脉和肝中静脉都被肿瘤侵蚀，必须切除，但只要不损伤肝左静脉就能保证孩子肝脏左外叶的血液回流，为康复带来希望。

最终，由肝脏外科夏强教授、主任医师罗毅、副主任医师封明轩等组成的专家团队为两名患儿实施肝

肿瘤切除手术。在小毅的手术中，夏强使用精准肝切除技术彻底分离肿瘤组织后，先用术中超声定位下腔静脉内癌栓延伸的范围，随后借用肝移植手术时的下腔静脉阻断技术，在心房下缘完全阻断下腔静脉后，打开下腔静脉管腔，完整取出肿瘤延伸到血管里的癌栓，成功完成根治性肝肿瘤切除手术。小瑜手术的难点在于完整切除被肿瘤占据的右三叶肝脏时，必须保证受压的左

肝静脉不受损伤，夏强使用肝脏外科最尖端“武器”——超声乳化吸引刀，精准切开肝脏组织，不对肝内血管造成损伤，历时3小时，顺利将肝左静脉从肿瘤下方剥离，保住小瑜肝脏左外叶的功能，术中出血仅50ml，手术获得圆满成功。

两个孩子术后当天就脱离呼吸机，术后第一天恢复饮食，并从监护病房转至普通病房，术后一周顺利出院。

没有切除手术机会？
7小时换肝救患儿

相比小毅、小瑜，12岁男孩小轩（化名）的情况则更为凶险。在确诊肝母细胞瘤时，小轩体内的肿瘤已经侵犯整个肝脏的门静脉系统。“没有肝脏肿瘤切除手术机会。”是多家医院给出的最终结论。

小轩母亲带着孩子来到仁济医院找到肝脏外科团队寻求治疗。经过3个疗程化疗后，再次复查评估时，夏强发现虽然小轩的肿瘤缩小，但肝脏左右侧门静脉仍然被肿瘤侵犯，还是无法进行肝脏肿瘤切除手术。专家团队经再次评估，明确小轩的肿瘤仅局限在肝脏，全身其他部位尚未出现转移病灶，因此为小轩提出了新的治疗方案——通过肝脏移植来彻底治愈肿瘤。最艰难的时刻，小轩又是幸运的。很快，小轩匹配到健康的肝脏。在移植过程中，主任医师罗毅为小轩完整切除被肿瘤侵蚀的整个肝脏，并使用来自捐献者的健康的门静脉完整的替换了小轩受到肿瘤侵犯的门静脉。手术从容而有序地进行，“肝静脉开放”“门静脉开放”“动脉开放”……随着一次次指令的传达，经过7小时奋战，新的肝脏顺利地在小轩体内开始工作。日前，小轩已顺利恢复，准备出院。 本报记者 左妍

黄执中化身“百金推荐官”

探寻克利缇娜如何用36°C掌心温度传递爱与勇敢

健康与美丽是人类永恒的话题。一直以来，与健康 and 美丽息息相关的本地类商家在抖音表现都十分亮眼，而其中一些老牌企业，通过对抖音的潜心经营，加速企业数字化转型进程，并成功实现经营突破。

巨量引擎本地消费业务中心发起「百金计划」，特邀黄执中担任首位“百金推荐官”，从一个行业观察者的视角，用一种抽丝剥茧的方式，和本地商家一起，挖掘出在抖音长效经营的生意经。

1989年，陈武刚博士在中国台湾创立了美容加盟品牌克利缇娜，1997年，陈博士派女儿陈碧华带领克利缇娜进入中国大陆市场，并于1999年在上海开设第一家克利缇娜旗舰店。此后克利缇娜开启了高速发展之路，并成长为中国首屈一指的美容连锁品牌。

2019年，赵承佑从母亲陈碧华手上接过了克利缇娜集团CEO的位置，成为克利缇娜的第三代掌门人。在与黄执中对谈中，赵承佑坦承，此前他认为这是一份工作，努力完成任务就好，但后来发现，这不仅是一份工作，更是一份沉甸甸的责任。

“爱与分享”
取之于社会，用之于社会

“克利缇娜女性工作人员占比很高，其中女性店员占比近九成，女



性高级主管占比也达到62%，一个男性CEO在这样的环境下工作，会是一种怎样的感觉？”黄执中问道。

赵承佑笑称这是“非常独特的体验，甚至是一个很好的学习机会”。面对以女性为主体的消费者、员工以及合作伙伴，更需要一种情感层面的倾听和共鸣。消费者也能在克利缇娜的服务中，通过需求的满足，感受到这份关爱。

克利缇娜也一直热心于公益事业。2009年，克利缇娜携手中国青少年发展基金会教师培训中心联合发起燃灯基金公益项目，致力中国乡村教师培训，关注乡村儿童基础

教育。通过乡村阅读系统建立，培养乡村儿童阅读兴趣及阅读习惯。同时，克利缇娜也参与汶川地震、雅安地震、天津爆炸事故以及大学人才培养等社会捐助活动。

“从陈博士创立克利缇娜开始，‘爱与分享’一直是我们的核心价值观，也一直贯彻于我们的业务执行中。”赵承佑总结说，“我们要将好的东西分享给爱的人，包括亲朋好友、工作伙伴、消费者，以及整个社会，立志做到‘取之于社会，用之于社会’。”

共生共赢
助力女性完成创业的梦想

作为国内美容加盟模式的开创者，克利缇娜在全国已经拥有4753家门店且还在持续成长中。但大众会有质疑，“加盟品牌”是否意味着品牌收完加盟费就对加盟商置之不理了？

面对这个问题，赵承佑反复强调，克利缇娜的商业模式，并不是靠收加盟费来盈利的，而是靠与加盟店的永续经营关系来赚钱。“每年我们所收的加盟费，占集团收入比例不到1%，剩下99%的营收，都是靠门店持续地进货。我们与加盟商之间是共生共赢的关系，而不是剥削与被剥削的关系。”

比如全球疫情对实体门店的冲击，让赵承佑记忆犹新。不过，三十多年的潜心经营，克利缇娜的优势在累积中不断凸显。从品牌力上为所有门店赋能，确保所有加盟店从

成立之初就有足够强大的品牌竞争力。这是克利缇娜在市场竞争中的护城河，也是单一门店无法做到的。

其次是产品力。在美业中，好的产品不仅是给消费者的保障，也是市场竞争的壁垒，在经营过程中尤为关键。赵承佑介绍了克利缇娜国际化的研发体系和完善的供应链，其研发团队在近五年研发成功的产品和技术近百项，并获得多项专利技术，通过“适时、适性、适量”的理念，为消费者打造专业院线精准护肤体系。

第三在于克利缇娜的培训体系。克利缇娜素有“美容业界的黄埔军校”的美称，这得益于克利缇娜的培训学院——哲美学院及其标准化的培训体系，能为加盟商提供从产品、技术、市场、营销、管理等全方位的课程培训，并为整个美业源源不断地输送人才。

“克利缇娜的目标是助力女性完成创业的梦想，我们所做的一切都是围绕着帮助女性创业者们取得成功，只有她们成功了，我们才能成功。”

抖音是全新的契机和突破口

从2012年加入克利缇娜，赵承佑便一直致力于推动克利缇娜的数字化转型。作为数字化的尝试之一，早在2019年克利缇娜就注册了第一个抖音号。

全球疫情期间，克利缇娜开始在抖音试水服务商直播业务。从今

年1月开始，克利缇娜开启了抖音直播业务，将抖音作为品牌线上发声的主阵地，建立了三个不同的直播间，对应不同的产品和目标消费者。

在此期间，克利缇娜抖音粉丝从二十几万上涨到百万，月销售也从五万上涨到五百万。通过线上的方式，让克利缇娜能够触达更多元的消费群体，传递更多品牌信息并反哺线下。

今年“11.11”期间，克利缇娜与抖音合作，针对新老客群采用不同的营销打法，推动认知突破和种草转化。与618大促相比，“11.11”大促业绩提升142%，ROI提升167%，实现了双维度正向增长。其中，高客单价产品GMV占比超60%，让克利缇娜看到了抖音的不同价格区间带的庞大消费群体，对未来细分化领域经营有了更大的信心。

凭借在抖音的优秀表现，克利缇娜这个成立三十多年的老牌美容加盟品牌，成功入围巨量引擎2023「百金计划」经营突破潮汐榜单。赵承佑也希望能够通过百金计划，将克利缇娜“爱与分享”的服务理念传递给更多人，“这份理念的温度应该是36°C，是我们每个门店员工手心的温度。”

除了克利缇娜外，巨量引擎也将通过持续的平台扶持权益，帮助本地商家不断取得新突破。接下来，巨量引擎将继续携手“百金推荐官”黄执中，一起去发现更多百金商家的经营好案例，敬请期待。