# 口腔诊所的微营销你了解多少呢？

2017-04-13 19:33

现在我们起床第一件事是就是打开手机，看看新闻，刷刷微信朋友圈。每天陪伴身边时间最长的还是微信。

你别不信，现在微信用户已经达到7亿，人们趋向于选择微信作为聊天工具。在这个广阔的群体中，如何做好口腔微营销，作为口腔医生的你是否弄明白了?



给你们介绍一些有创意的口腔微营销的方法，不要太感动哦，据说这个一半口腔医生都还不知道呢!

助力营销，通过朋友间的支持和转发，实现快速传播。助力营销的方式是，口腔微营销活动中，在微网页添加助力一栏。用户参加活动时，在活动页面上个人信息后，点击报名参与，用户如想获得奖品，就需要转发至朋友圈让好友助力，得到的好友助力越多，得到奖品的几率也就越大。

抢红包思维，就是为用户提供一些红包，通过抢的方式吸引社会积极参与，引起强烈关注，找到潜在客户，并实施针对性营销。互联网时代，对手机上网族而言，流量就像“人之于水，车之于油”。因此，抓住消费者的痛点，才是口腔微营销的根本。流量思维的基本思想是转发送流量，用户只要转发你们口腔门诊的微网页，就可以得到一定的流量。



游戏思维就是通过游戏的转发传播，来认识某个品牌。在微信的战略发展方向中，游戏与社交是其重点，足见游戏在移动互联网上的地位。微信小游戏的特点普遍是设计新颖，而且呆萌，规则简单却不单调，可以在短短几分钟内吸引到大量用户。

测试思维，就是通过一些智商测试、情商测试、心理测试等，来进行品牌传播。这些测试情商、智商的题目，抓人眼球，很容易让人点进去。

而这些测试的最后都会有，“分享到朋友圈，答案会自动弹出”的噱头，这么一来，很轻松进行了二次传播，而藏在这些题目开篇或结尾的机构名称，也在口腔微营销，宣传了自己。