**九龙医院微营销推广方案**

**微信作为**广泛影响力的新兴媒体，如果使用得当，必定能够给医院业务的发展带来良好机会，可以有效稳固医院在网络营销路径上的扩散能力，为医院的业务发展提供助力。

（一）、平台分析：

一、微信平台的优势：

1、使用人数多，使用频率高，尤其是一线城市。

无论是上班路上、逛街时、用餐时以及各种闲暇时间，微信都被大量使用。

2、微定位

利用附近的人的功能，可以将周边区域的人群进行锁定，进行有效的精准营销。

3、成本较低。

除了必要的人工成本外，只产生一些流量费用。

4、有较好的宣传效果

二、微信平台的不足

1、加粉频率较慢，需要慢慢积累。有时需要查找附近的人。

2、微信不支持手机用户是否在线功能

3、互动效率比起PC端的QQ等平台较少

三、市场分析：

一、适用对象

微适用受众比较广泛的妇科医院、男科医院、健康管理中心以及整形美容医院。这些机构受众比较广泛，能够经常性的为用户提供健康养身、生理保健、美容护肤、修身塑形等方面的资讯，利于长期发展影响力。

二、需要较长时间的维护

客户一般集中在早晨的上班时间、午休时间、下班时间、午夜时间，如果仅仅是上班时间进行微推广，效率会大大下降。

三、普遍存在咨询量和预约率问题

正常情况下，假如一天咨询100人，预约率在10%左右，还有一些微推广不力，咨询和预约都很低的情况。

四、 推广与加粉的方法：

1、通过手机摇一摇的方法

2、通过附近的人的功能

3、导入收集到的潜在客户手机号和QQ号

4、线上推广二维码和微信号

可以通过QQ、微信、写软文、微博、邮件、官网等方式推广企业的微信号。

5、线下推广二维码和微信号

可以在线下促销活动和资料，医院各类给客户的指导资料，医院走廊、诊室、厕所、大厅等相应位置宣示微信二维码和账号。

6、利用漂流瓶的功能

7、利用雷达功能添加好友

8、利用搜索功能添加好友

9、想办法将所有就诊过或者咨询过的人加入我们的微信。

五、 具体操作：

一、微营销的两条基本点

1、自媒体

微是自媒体平台，需要吸引粉丝并能长期保持吸引力才能发挥很大的营销效力。提供用户需要的资讯，例如保健养生、生活技巧、笑话八卦等资讯。

2、促销信息

企业进行微推毕竟与个人微信不同，最终的目的还是促进营销，希望能挖掘出潜在客户，并最终吸引成交。所以必要的植入营销信息和促销信息是必要的，而且也需要进行线上线下的促销活动。

(二)矩阵式：“两主+N辅”

1、创建主力公众号 ，工作号的设置与任务：

A、促销信息的首发点

B、部分有益资讯的发布，辅助建设自媒体

C、 与粉丝互动，接受粉丝的咨询

D、可以使用官方意味浓厚的正式LOGO做头像，增加公信力。

个性签名可设置成“西安九龙男科医院节日大酬宾，回复微信立即免费体检、组织义诊、科普宣传等!”个性签名因为有字数限制，只能输入29个字符，简洁突出亮点。

E、如能使用医院负责人或者专家的名义实名认证，则除了公信力外，还能增加亲和力和吸引力。这时头像也是真人头像。

2、创建主力个人化账户。

A、自媒体的主力平台。

保健养生、生活技巧、笑话八卦等资讯，保持对用户的长期吸引力。

B、促销和宣传活动中主推的账户，积累大量粉丝

C、转发公众账号促销信息或者直接发布促销信息

D、与粉丝互动，接受粉丝的咨询

E、该账户要有一定的官方色彩，应使用医院负责人或者专家的名义认证相关资料。

F、个性签名和相关资料应该柔和的植入医院信息，不要直接写入直白的促销信息。

3、创建多个个人化小号

转发个人主帐号和公众平台的资讯，积累粉丝

六、主要营销方法：

1、O2O模式

一般而言要举行促销活动，配置相关礼品，礼品要使用具有吸引力。鼓励粉丝转发或者协助吸引更多的人关注我们的微信号。

2、利用自媒体特性

向粉丝扩散相应的营销信息，通过互动获取客户。

3、利用群聊功能：

群聊功能可以有效的圈定相关人群，不断的筛选只留下比较精准的客户群体，又可以减轻粉丝朋友圈功能的压力。

4、直接给粉丝群发消息

5、其他方法，例如漂流瓶等

七、注意事项

1、发布消息要做好计划和记录，不要过于频繁给用户造成骚扰

2、粉丝网友的提问要及时回复

八、总结评估

1、每次活动都要总结评估，以便改进工作

2、要建立客户信息档案，积累客户的兴趣爱好需求，形成营销数据库。在必要的节假日和重要时间点发送信息。