**地级市男科医院十万大V速成计**

1. **新媒体公众号运营定位**
2. ****名称定位：**X市男人那点小事**
3. ****人群定位：**男性，X市人。专注做好当地男人喜爱的内容，专注营销男人事件，充分挖掘男性心理。专注的就是专业的，无需广泛获取通用粉丝。**
4. ****年龄定位：**16-50岁。**
5. ****性质定位：**做一个从强迫性接受到主动式喜爱的公众号，这也是未来时代变更用户体验的趋势，也是公众号想做大做强必须条件之一。**
6. ****内容定位：**以社会体验度+价值观为主导，一切以内容为王。**
7. ****营销定位：**前期杜绝医疗信息泛滥现象。先大量吸粉，编辑和推送男人喜欢看的内容，在形成用户体验习惯后期逐步加入引导式医疗信息。**
8. ****目标：**6个月达到80000个粉丝、12个月达到150000个粉丝。**
9. **公众号吸粉办法**

**1、员工集体吸粉**

首先培训员工养号流程，加粉技巧。利用员工赚钱的欲望，让她们用身份证实名制办几张卡，申请微信小号用。让她们主动平常加粉，用美女头像，以粉数量为奖励。如加满2000人给500元用于购买小号。继而逐步引导至关注公众号；

**2，利用个人号为微信公号宣传**

 公众号每次推送优质的内容，利用本地广泛的社交关系，及当地员工个人朋友圈、QQ、陌陌等社交软件结合起来，转发文章。长期把用户引到公众号上；

1. **利用医院一切营销渠道**

 杂志DM、户外广告、礼品广告、网站、个人名片等一切形式加上二维码，长期积累；

1. **转发投票是最快吸粉的方式，没有之一**

第①种、院内职工投票活动

 案例：X男科最美护士投票，累计浏览量超8万，投票数量超4000。活动总运营成本1500元用于按票数奖励参与员工。例如“母亲节，最美护士女儿评选活动”、既体现了企业文化内涵，又能让员工家属感受到医院的良苦用心，一箭双雕；

第②种、引导市场自发性投票活动

 找到市场关注点，男人热点就能顺势吸引自发投票。自发性投票成功的关键点之一：好标题。 如在我们公众号里推出“X市4区3县1市美女评比大赛！点击选你心中最性感的美女”、“敢不敢比，X市哪个区/县票最多、最牛逼！”，进而关注投票。

第③种、商家大联盟投票活动

切合生活及商家类型是关键。例如“X市最好的KTV排行榜”，继而适度散播到各家KTV知道，他们为争第一，会自发性鼓动内部员工大量去转发和投票，而不是我们做什么。这就是所谓的“病毒性营销”。继而我们与排行前3名的商家洽谈联盟合作，医院可以每月用公众号和杂志替他们免费推优惠活动、招聘等。而医院可在他们KTV洗手间贴广告、七步洗手法、或者展架、员工入职体检等。也可“X市最地道的湘菜排行榜、X市最好玩的5大景点排行榜”等。

**5、整合当地传统媒体资源**

整合X市各大报纸、电台、商会联盟等合作，推出X市最新招聘信息+征婚交流+便民信息等实用内容，每月固定时间2次； 也可和他们建立战略合作关系，转发他们的及时新闻，帮助他们的同时，增加我们公众号的新闻新鲜性；

1. **利用别人的公众号来宣传**

 与当地所有大V（如X市吃喝玩乐等）洽谈硬/软广告植入合作，可以付费叫他们帮推广。 借助他们平台扩大广告宣传的同时，又能有效吸收部分他们的活跃粉（这部分粉也是最为稳定和长久的质量“粉”）。有些微信公众号里有个社区的功能，每天都有很多人交流，相当于一个手机论坛，也可以在那与网友交流，引导用户关注公众号。

**7、商家WIFI连接合作**

 扫描医院的二维码，关注了公众号后，能连接他们饭店、洗浴中心、酒店等的WiFi。医院可免费送打火机、避孕套、筷子筒、餐巾纸等或免费杂志和公众号替他们推广活动，以此交换相互合作。

**8、集赞送礼品活动**

医院推出某个活动，请大家转发后集赞，如128个赞送“足之道268元至尊按摩”、198个赞送100元话费卡、集赞第1名且破388个送iphnoe7等。用集赞的方式吸引眼球或关注公众号。

**9、公益活动吸粉方式**

 利用人性的弱点及善念，既突出公益的形象又引导关注公众号。如“帅哥，请动动你的手，大型公益活动1人1关注1个赞1块钱~全部资助孤寡老人”

**10、微信群推广**

 利用小号（个人性质），加入X市当地各大微信群，平常多参与互动或发公众号内容、也可以直接加群内好友，逐渐建立强大的微信好友数量，继而一步步引导至关注公众号。

**11、微原创视频营销**

 参照X医院在公众号加入原创搞笑视频，引起内容兴趣后进行转发扩散朋友圈、今日头条、网易、腾讯、新浪、优酷、爱奇艺等当地门户。也可借此征集X市视频达人秀，在医院内部取景，征集30对情侣搞笑视频评选，如第一名奖励“丽江5天情侣双人游”。也可邀请他们自主去拍摄，我们帮他发布。

在视频中植入医院广告或者公众号，继而引导用户去关注微信公众号。

1. **现场活动吸粉方式**

将营销走上街头，联合X市最大的几个商业广场，如XX广场等，长期进行市场活动合作。在广场每周进行固定义诊活动1-2次。另外，安排人员穿上可爱的动漫人偶服装，印制二维码在服装上，扫描关注后现场赠送精美的礼品（预计日均新增300-500粉丝）。

**13，其他社交软件引导关注**

玩微信的人很多，玩陌陌的人也不少。陌陌被称为约炮神器，年轻人玩的更多，特别男人。像陌陌的附近人，我们可以关注，打招呼。像陌陌的留言板，我们可以发布留言也可以给他们评论，效果都是非常不错的。当然，我们的陌陌资料也要引导用户去关注我们的公众号。其他社交软件如：QQ、微博、人人、派派、米聊、来往等同样类似操作，最重要引导流量到公众号。

**14，利用论坛，社区、分类信息网等宣传微信公众号**

论坛有地方论坛（X市贴吧、藤县吧、X市学院吧等），行业论坛等有很多。社区像红豆社区、天涯社区，搜狐社区，阿里巴巴社区等有很多。分类信息网像百姓网，58同城，赶集网等。这些平台每天都有很多人关注，我们就可以利用这些平台来引导用户关注我们的微信公众号。如创建健康养生栏目，定期更新内容，在文章中引导用户关注公众号的信息。写好文章后，发布在各大和自己行业相关的网站，论坛都可以，也可以到一些平台去投稿。

**15，微信发红包模式宣传公众号**

如除夕夜发红包活动-“万元红包随便抢”。你可以创建一个微信群，叫用户加入，然后利用发红包来吸引用户加入，加群得先关注微信公众号。然后你就可以弄一笔钱让用户抢了.当然，这个不是长久之计，比较适合除夕夜之类节日。

1. **朋友圈图片宣传公众号**

单纯的文字除了好标题很难引起用户兴趣。而图片就是最直暴、最意引起关注的载体，也是最易形成自主转发的。如上次“公交站台偷看记”，图片类的事件营销要持续去琢磨，附带上公众号二维码，进而吸引一些粉丝。

1. **建立用户数据中心库，逐渐引导至公众号**

 定期收集以往网络、电话、QQ等渠道预约信息、医院挂号系统等，提取患者手机号码加入小号微信里，进而循序渐进引导至公众号里。这类用户有可能成为最忠诚的阅读用户。

1. **站街、暴力加粉等微信资源，引导关注公众号**

新媒体所有小号，通过朋友圈性质或主动推荐公众号让用户关注。

**三、如何保持公众号的热度及长期关注**

1. 每周6抽取阅读该文章的第666和2888个用户，送精美礼品或充值200元话费；
2. 定期推送饭店代金券、洗浴按摩店、电影票、理发打折等
3. 举办线下活动（如要求一起公益活动、户外拓展、相亲活动）、交流俱乐等
4. 固定栏目，如“XX”长期不间断的搞笑视频营销、每期笑话精选等；
5. 时时摘录本地劲爆新闻、男性喜爱新闻等，内容为王时代；
6. 小说、故事类连载，让读者保持长期性不间断查看；
7. 公众号逐渐形成电子杂志期刊，每月医院杂志上传至公众号，方便老百姓阅读。
8. 每期利用趣味游戏或谜底，答对有奖励，吸引用户不断关注下期公布答案。这是逼着用户去关注，因为人人都有好奇心理，不知道答案会难受。
9. 不断开发和完善公众号使用功能，如有些公众号里有每日抽奖、每日财运、生辰算命、游戏等功能，提高用户使用兴趣。
10. 总结：优质的内容+共同的兴趣是粉丝稳定和活跃最重要的原因之一......

 因本人并非新媒体专业，以上我的浅薄经验和建议仅供大家参考，欢迎大家指出不足之处。

 翁佳华（wengjiahua520）

 2016年9月28日