# 大揭秘！为何有些民营医院的微信营销非常成功？

2018-06-22 12:01[推广](http://www.sohu.com/tag/77515)

如今，几乎所有上规模的民营医院都在进行微信营销，而微信作为目前极具传播性的新渠道，只要营销得当，将能给医院品牌、业绩等带来正面提升效果，那么，我们如何才能确保民营医院的微信营销取得成功呢？取得成功的原因是什么？下面就和大家一起来分析：

一、民营医院微信营销之：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.微信可以进行定位

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.加粉速度较慢，需要慢慢积累。有时需要工作人员不停的摇晃手机或者查找附近的人。

2.微信不提供手机用户是否在线功能

3.互动效率比起PC端的QQ等平台孙色不少

二、民营医院微信营销之：市场分析

**(一)适用对象**

微信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信推广，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，还有一些微信推广不力，咨询和预约都很低的情况。

三、民营医院微信营销之：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

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。

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。

四、民营医院微信营销之：具体操作

**(一)微信建设的两条路线**

1.自媒体路线

微信是自媒体平台，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。要建设自媒体就必须提供用户需要的资讯，例如保健养生、美容美肤、生活技巧、笑话八卦等资讯。

2.促销信息路线

企业进行微信推广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，一般是1个，有需要的话也可以多创建几个。

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(可以直接使用企业logo，也可以另外设置专用于微信的企业logo，一定要美观)，增加公信力。

个性签名可设置成“XX整形医院今日开业酬宾，回复微信立即免费赠送礼品!”如下图。个性签名因为有字数限制，只能输入29个字符，因此一定要简洁突出亮点。

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，一般是1个，有需要的话也可以多创建几个。

A 自媒体的主力平台。

保健养生、美容美肤、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，一般不直接写入直白的促销信息。

3.创建多个个人化小号

转发个人化主号和公众平台的资讯，积累粉丝

**(三)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。特别重要的活动、礼品可以采取抽奖或者现场领取的方法，尤其是现场领取，能够借机直接实施营销转化。

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，又可以减轻粉丝们朋友圈功能的压力。

4.直接给粉丝群发消息

5.其他方法，例如漂流瓶等

**(四)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

五、民营医院微信营销之：总结评估

1.每次活动都要总结评估，以便改进工作

2.微信营销必须找合适的人担任并主持日常工作。这个人要了解我们的工作、关心用户的需要、能倾注热情和感情，微信营销如果总是冷冰冰的是不会有好的效果的。

3.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。才能在必要的节假日和重要时间点发送信息。

以上说了这么多，无非是要体现这个观点：**民营医院做微信营销，首先要确保适度营销，避免过度营销，其次要学会在营销中结交朋友，将患者的身份调整，绝不能仅仅是简单的医患关系，以便推进口碑建设，实现营销长期有效。**