

牙科诊所微营销秘籍！

@王瑞 2015.11.8

牙科诊所 微信营销的本质：在于与患者沟通、赢取口碑

核心在于信任

怎样做好牙科诊所微信营销!

以下问题你有答案了吗？

1. 什么才是真正的牙科诊所微信营销？
2. 牙科诊所微信营销分几步走？
3. 怎样才能建立一个真正有吸引力的口腔诊所公众平台？
4. 怎样系统展示牙科诊所微信平台？
5. 使用那些策略、技巧和方法去推广牙科诊所的公众平台？
6. 牙科诊所微信营销部门人员如何配置？
7. 启用个人微信设为诊所牙科小助手精准转化帮助患者？
8. 如何找到自己的精准客户并导入微信来营销？

心态

方法

工具

第一步：心态转变

博思智库教育信自学院

许多人不赚钱，不是能力问题，而是心理问题

瞧不起

看不上

跟不上

试，不应定行

不试，一定不行

第二步：学习方法

重磅来袭：博康泰微信营销学院成立啦！

<http://www.wxtu.net/html/news/206.html>

透过浮云看本质

口腔微营销

1. 系统策划

2. 运营展示

3. 营销推广

4. 成交优化



牙科诊所微信营销整体解决方案？

1. 策划-怎样做好口腔诊所微营销整体策划 参与者：老总.总经理.董事长

2. 运营-建设和展示

怎样制作公众平台？ 参与者：市场策划.网络运营人员

3. 营销-推广、转化、

怎样获得高品质的粉丝？ 参与者：市场推广.媒介人员

怎样精细化管理粉丝？ 参与者：专业的在线营销人员

4. 优化-成交、分析、诊断、改进

怎样分析网络营销效果？ 参与者：专业的营销效果分析人员

怎样诊断网络营销过程？ 参与者：专业营销过程诊断人员

2.1 如何策划

上海交通大学

怎样做好微营销整体策划

2.1.1 口腔诊所处于一个什么现状(和对手比较)

- 1.城市人口多大！我们经营得如何！有多少对手！
- 2.硬件分析：口腔医疗环境、医生技术、患者口碑
- 3.主营产品：牙齿修复、牙齿美白、牙齿矫..种植
- 4.目前宣传：目标群体通过哪些渠道来的 口碑么？
- 5.盈利状况：单价和盈利

竞争对手的状况如何！

怎么扩张！开分店&增加客源

通过手机微信营销抢对手的客户！

目前牙科微营销的实际情况：

一：停留原始状态

- 1: 没有公众号
- 2: 全员有个人微信号，但不知道如何推广

二：停滞初级状态

- 1: 建设一个订阅号，不太重视。
- 2: 没有一定数量客户关注，不知道如何加粉。
- 3: 发表信息自己看，客户很少知道。

三：得到中级阶段

- 1: 建设了服务号和订阅号
- 2: 做了微官网，有部分客户，信息推广效果不好
- 3: 没有根据自身诊所的品牌和产品定位来推广。
- 4: 微信营销培训不知道如何下手，人员配比等！

什么是高级阶段！

2.2.2 口腔诊所微营销 系统定位 平台的营销价值！

通过微信营销有目的去吸引那些潜在客户，将其变成实际的客户；就如现在很多人都很关注自己的健康问题，但在口腔知识方面又一知半解，像牙齿黄怎么办、牙齿缺损的危害等等可以普及口腔知识的方式来吸引并转化这些有消费能力的客户。

1.展示什么？（平台定位）

1. 怎样提炼我们卖点？ 实力：技术牛、还是硬件设备最新 全进口
2. 怎样撰写详细的传播文案 口腔诊所实力和医生展示 公益轰动社会责任感
3. 怎样找到嫁接口腔诊所与目标患者的“关键词” 洗牙多少钱？ 镶牙和种牙哪个比较好？ 牙周炎怎么办？

2.怎么卖？（盈利模式定位）医患互动，增加客户黏性 展示平台

- 1.你适合选择什么样的盈利模式？ 可以传递牙科诊所品牌文化、维护客户关系、发布活动、促销通知、组织微信互动
- 2.你适合采用什么样的营销方式？ 各种线上、线下活动
- 3.针对你的诊所应该采取何种营销策略

3.卖给谁？（目标客户定位）

- 1.怎样定位分析你的目标患者群体？ 患者 潜在患者：智齿 口腔知识一知半解 儿童牙齿 妇女牙齿美白/烤瓷
- 2.如何提炼出目标患者的特征？ 儿童 种植 综合
- 3.研究你的目标患者在互联网上的分布规律？ PC端 + 手机端
- 4.口腔患者会搜索哪些“关键词”来找您的诊所？ 长尾PC端 手机端转发

口腔诊所具有很强的地域性，宣传也是就近原则

线上：

微信营销：手机端 当地自媒体大号互推、朋友圈、

网络营销：PC端

线下：

幼儿园 学校 医院 车站 广场 社区

2.2 如何运营

微信运营与展示 运营教程 营销手法、技巧

2.2.1 公众账号的设计与规划

鼓励顾客把文章主动分享到微信朋友圈的方法与技巧

取粉丝的 8 大途径及维护、管理粉丝的技巧，包括如何利用微博、八度文库、百度经验、视频、微信等，获取微信公众账号粉丝

讨论微信的系统运营思维，包括微信运营 36 条军规、微信运营当中 5 个误区

2.2.2 微信成功营销的三部曲解析

1、发展粉丝

2、内容传播

3、活动营销互动

微信营销推广快速增粉的方法

微信二维码推广增粉实操技巧

如何提高微信订阅号图文转化率

如何提升微信公众平台的购买转化能力

2.2.3 公众平台微信设置操作技巧

一、微信公众平台数据管理技巧

1、微信公众平台消息管理技巧

2、微信公众平台用户分组管理技巧

二、微信公众平台素材管理及消息群发技巧

1、新建图文消息技巧

2、快速新建语音、图片、视频消息技巧

3、群发消息技巧及注意事项

三、编辑模式介绍及操作技巧

1、消息自动回复设置技巧

四、设置功能的操作技巧

五、数据统计功能查看分析技巧

2.3 如何营销

2.3.0 营销推广 转化、

分享微信营销基础知识，包括微信营销的定位、放大策略等。

主要讨论如何做好数据营销，其中包括一些数据库营销案例及具体实现的方法

主要讨论如何借助微信公众账号使顾客建立依赖感，包括成交技巧、如何让顾客做转介绍、如何建立依赖感等。

主要讨论超级鱼饵产品高级设计策略，重点介绍如何整合资源大企业客户数据库营销案例分析。

2.3.1 潜在客户扫码的 3 大理由；

确定全部二维码超级诱饵方案；公众微信面对的 3 类内容详解与设计。

1. 个人微信的建立

2. 个人微信营销操作技巧 现场教你个人微信营销操作技巧！

3. 个人微信营销与推广技巧

2.3.2 专栏指导 实战技巧

- 一、个人微信营销六大定位技巧
- 二、微信朋友圈内容规划
- 三、个人微信信息数据库的建立技巧
- 二维码创意营销技法
- 微信活动营销策略
- 微信活动营销实操案例分析及现场策划
- 微信红包营销推广技巧
- 微信活动营销实操案例

2.3.3 公众平台微信营销与推广技巧

- 一、订阅号和服务号的区别
- 二、订阅号和服务号的选择技巧
- 三、微信公众号的营销定位技巧
- 四、微信公众号信息数据库的建立技巧
- 五、微信公众平台的运营原则
- 六、微信推广运营之道
- 七、微信公众号禁忌
- 八、微信客户自动倍增术
- 九、微信公众平台内容营销步法
- 十、微信公众平台活动增粉步法

1、增加粉丝

2、设计成交

3、持续追销

如何增加粉丝？

诱惑设计

巧妙推广

如何设计诱惑

博思设计学院

加我微信 立刻赠送

- 1 《口腔诊所老客户营销技巧》
- 2 《牙科诊所微信加粉的一些方法》
- 3 《口腔诊所调查分析表》

请搜索公众号：[口腔圈](#)

或查：[KouQiangQuan](#)



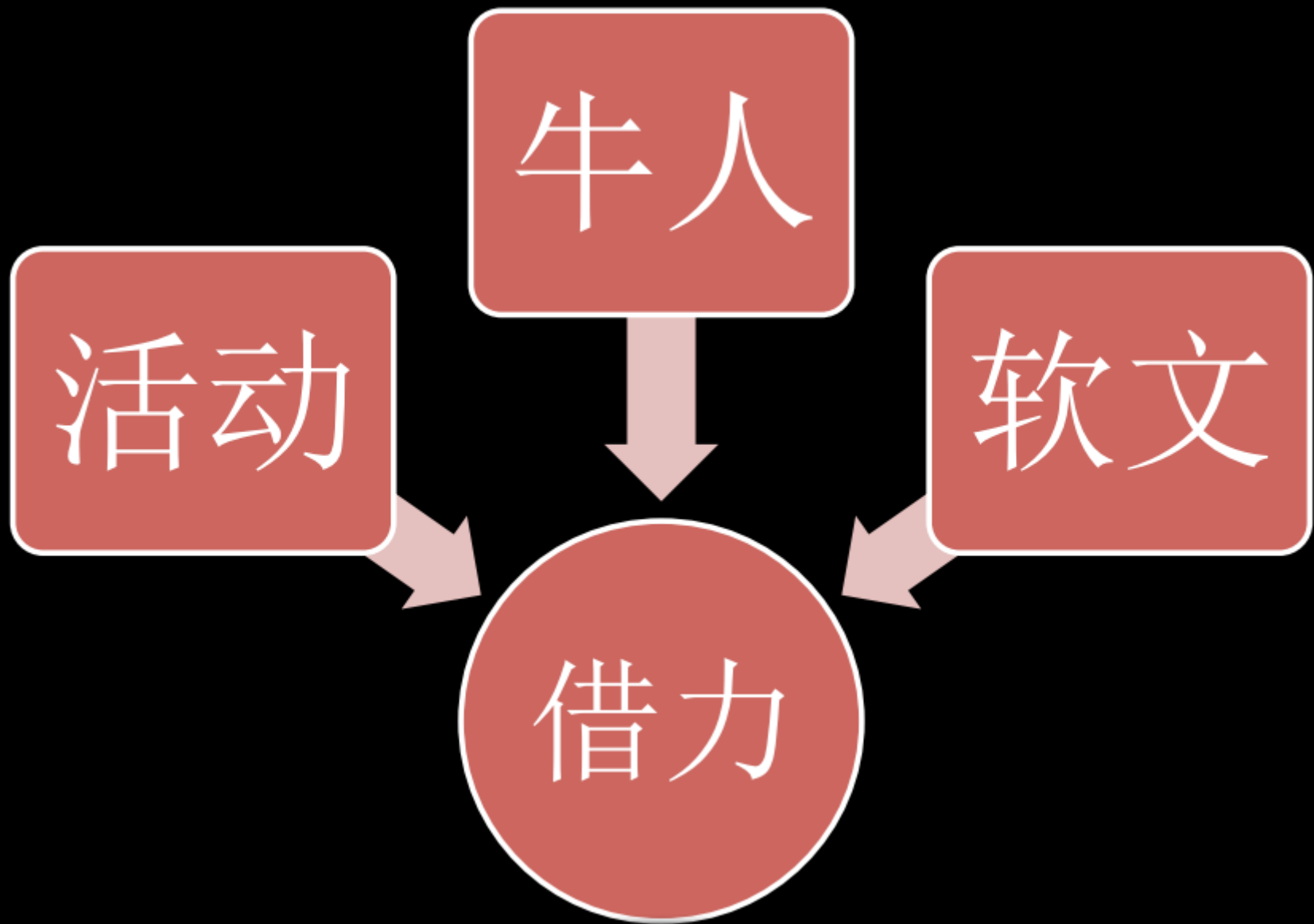
扫一扫上面的二维码图案，加我微信

如何巧妙推广

博思数据商学院

借力

博思智库教育商学院



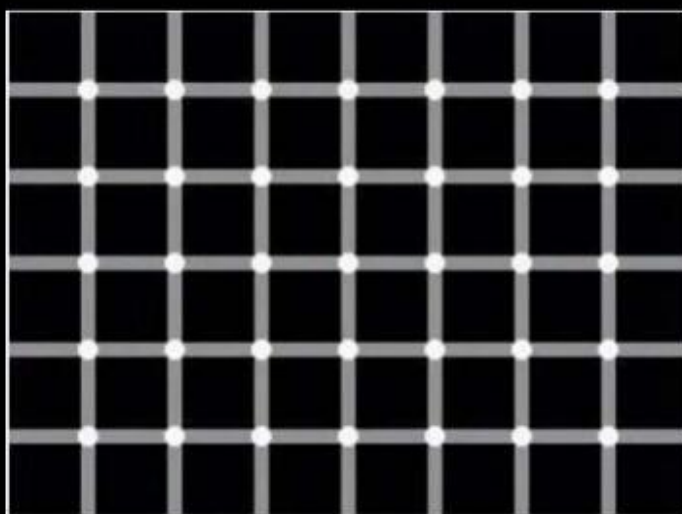
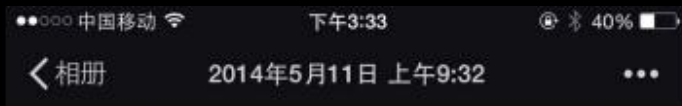
如何设计成交

博思设计学院

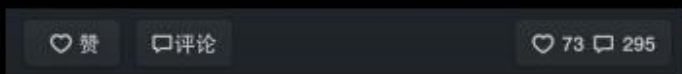
产品仅仅是道具
客户要的是好处

朋友圈文案秘籍

硬广告不如软广告
软广告不如参与感



旁边的哥们开发了一种wifi神器：只要你拿着这个wifi神器，走到附近几百米内的人的手机都会弹出广告，并且他们的微信和qq号就会被收集，大家觉得值多少钱？



案例演示：

几句简单的文案，立刻 295 个咨询的人，客户追着购买。



案例演示：

一句文案，连图片都没有配，立刻产生了几万销售额。

吸引
眼球

+



诱发
互动

超级
文案

超级文案

如何让客户购买上瘾？

博康在线教育学院

开发
新客户

追销
老客户

哪个容易？

90%的利润在追销

博思数据商学院



时间有限，加我微信 秘密分享 账号: 15311710831

2.4 如何优化

博康教育信息学院

2.4 成交、分析、诊断、改进

微信营销的评估标准（分析营销效果）

公众平台接入：依据 BKT 独创的微信营销四步法：**展示+互动+转化+成交**

倾力为口腔行业

提供专业微信营销系统解决方案，

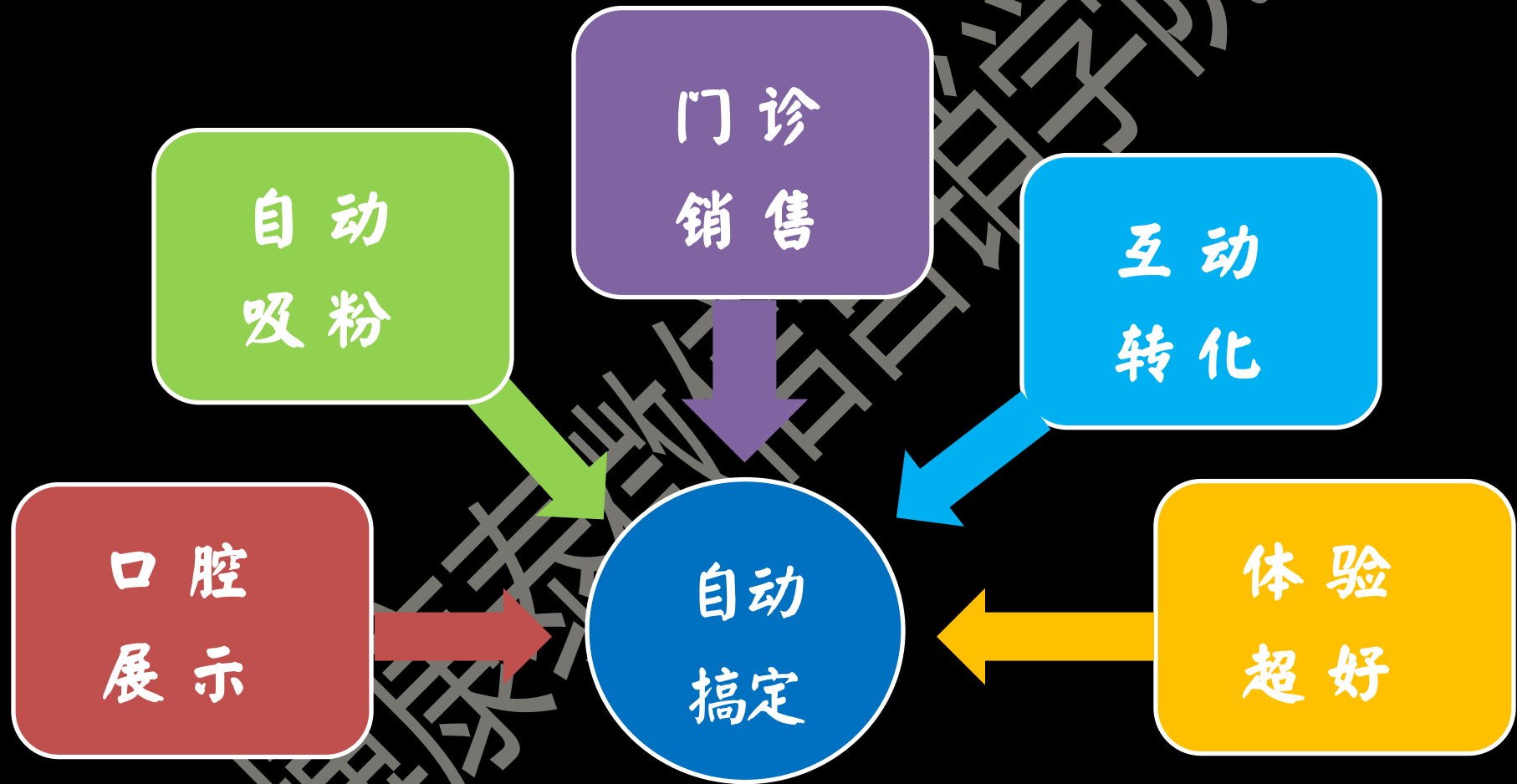
帮助完成微信粉丝转化为最终客户！

博康泰优势，合作案例展示 申请流程和资料准备

只要你敢做
就有人敢看

第三步：运用工具

博康泰口腔微信营销系统



博康泰口腔微营销系统演示

博康泰口腔微营销系统

展示



微官网



微相册



360全景



微海报

互动



微现场



微调研



微投票



微邀请



微社区

转化



微客服



微预约



微优惠



微活动



微留言

成交



微商城



微团购



微支付



微会员

超级点击分享模式：

- 1、 一键分享朋友圈， 超级口碑
- 2、 打开快速去关注， 体验超棒
- 3、 一键速生成， 个性化推广图片
- 4、 分享给朋友， 点击三秒就关注
- 5、 会员中心超强大， 一目了然

用了此推广手段之后：

- 1、 三个小时一万粉丝
- 2、 一周轻松五万粉丝

学习有方法，不要盲目。

先听和看，然后提炼干货，提炼出来实践，实践之后分享。

方法不要贪多，每学到一招要用，用完总结，分享。

高手靠的是把简单的招用到极致，不是每天迷茫的看。

实践和分享，比看更重要。

如果你能按照我的方法实践 3 个月，你就可以成为一个高手。

学了，理解了，用了，实践了，才是真的会。

看好多，只是知道，知道不等于会。

订购方式：

微信/QQ: 1606227880

电话短信：15311710831

服务热线：400-680-7616

博思教育信息咨询学院

博康职业学院

谢谢