

「营销案例」牙科门诊如何用一招就锁定学生市场？

www.toutiao.com 2019-08-06 12:12

今天，应部分会员的要求，与大家分享一个牙科诊所如何运用免费模式来锁定客户的案例。在广西南宁开一场专门的牙科专场策略课，是壹玖平台举办的一场盛大的整合牙科行业的专门课程。虽然说可能从行业上来说，与你的行业无关！但是思路是相通的！希望大家以后不要再追着我索要帮你出一个你的行业的免费方案了！

对于门诊来说，他们只专注于技术层面，对营销方面是完全没有概念的，比普通实体店的情况还要糟糕，典型的坐门等客。



「营销案例」牙科门诊如何用一招就锁定学生市场？

经过询问，他们之前做活动的方式，就是利用集市，然后在路边拉上横幅，通过免费检测口腔健康进行引流！但是效果并不好，基本都是免费检测完就没有下文了，并没有达到引流的目的！更重要的是，很多人碍于情面的原因，对这种健康监测的活动，都是敬而远之！

这个牙医大夫有20年的临床经验，我问他，你的精准目标客户是哪些人群？他说，有牙患的都是他的目标客户，主要针对20~50的人群！

我又问他，牙患在哪个年龄段开始出现，他说在6岁开始，相信大家也有体会，小时候吃糖就容易牙痛，开始出现蛀牙，是吧？如果说针对小学或幼儿园开展牙齿健康检测义诊，对于门诊的口碑传播肯定是有利的！

大家应该都知道，小孩子有牙患一般是不怎么处理的，只有等换了新牙才会相对应的处理，所以小孩子对牙医来说不是精准客户。



「营销案例」牙科门诊如何用一招就锁定学生市场？

那么，该如何通过学生市场来获得学生家长的资源呢？并且还要实现引流的目的？假如设计一套儿童牙齿保健家庭必备手册，通过手册教给学生如何正确的保护牙齿，如何监控牙齿的健康，家长们看到是不是感到很有价值？然后，再包装一个儿童牙齿保健健康检测年卡，可以定期到门诊来检测牙齿，并且是免费检测，对于家长来说又是无法抗拒的政策！

通过针对学生进行免费的牙齿健康义诊，再加上免费的健康检测，无形中，就树立了门诊的口碑形象，同时，也是一种信任的建立！更重要的是，创造了和家长无障碍沟通交流的机会！但是，到这里并没有达成成交转化的目的！

要想达成目的，还需要培养学生家长的消费习惯（袁老师说的“养懒”），这才是门诊真正的收入来源！

通过对门诊的了解，门诊内还有一项洗牙服务，成本低、相对价值比较高、并且市场需求度高！并且这种洗牙服务，在部分美容院是专门的一项美容项目，消费群体相对比较广泛！所以，针对学生家长，包装了一个洗牙年卡，通过洗牙年卡作为赠品，把家长引流到门诊，并锁定成潜在客户。



「营销案例」牙科门诊如何用一招就锁定学生市场？

一、如何通过杠杆借力让门诊更权威？

经过筛选，可以借卫生局的力（壹玖的核心思维：“借”）。大家知道，卫生局有健康检测的义务，但力不从心，正好我门诊可以出力！对于学校来说有责任为孩子的健康负责，并且以卫生局的名义进行开展，一方面为卫生局做了政绩，另一方面体现了学校对学生的重视。就这样，通过杠杆借力再发力，简单搞定。门诊就很快在学校传播开来，并且得到了家长的广泛认可和口碑传播！

二、这次义诊，还得到了儿童牙膏厂家的支持，并提供了儿童牙膏和牙刷作为这次义诊的赠品！（这些资源都是壹玖平台上免费获得资源）

这样就可以和儿童牙齿保健手册、儿童牙齿健康检测年卡、还有家长的洗牙年卡一同打包，以孩子为媒介交到家长手里。儿童牙膏作为赠品，一方面符合这次义诊的主题，并且还得到了家长的好评，另一方面为牙膏厂家做了品牌的宣传，实现了3方受益！

三、建立牙齿健康检测分析表，对义诊检测结果进行记录和分析，通过分析表，家长就会清晰的了解孩子牙齿的健康状况。

四、儿童牙齿保健手册采用漫画的形式设计，这样提高了孩子的阅读兴趣，同时更直观的教给孩子怎么做！

五、引流卡采用“心”型设计，给人一种暖心的感觉，降低了对诊疗的排斥，更重要的是，引流卡的价值非常高，这样就算部分家长没有需求也会送给朋友，相当于信任转嫁。



「营销案例」牙科门诊如何用一招就锁定学生市场？

六、相对于成本来说，牙齿健康检测成本几乎为零，仅需要一些辅助性的物料，完全可以忽略不计！而洗牙成本不到10元，而门诊正常收费最低80元，最高360元，相当于把80元的服务免费掉，利用360元的服务来赚钱！也就是说，来36位家长，只要成交1位360元的服务就不赔，成交2位就赚了！经过测试，每来3位家长，就会产生1单360元的服务！简直是暴利！

七、成交流程对他们来说就很简单了，大家去医院是不是都是自觉缴费的，道理是一样的，而且很容易推荐高消费项目。

这是由人的健康意识决定的，针对健康来说，普遍的人会认为高价格的服务才是好的！

好了，这就是整个案例的分享。其实这里还有一个更大的后端价值，大家知道吗？如何建立后端？能不能把后端建成一个平台？把家长都引到平台上，平台开了不少端口，把这些家长导给不同的商家。也就是说把你平台上的资源变现。如何变现？“你的客户谁比你更需要”？

我是老纪，有多年的实体店营销策划经验和社群营销经验！专注实体店营销策划！把社群当做实体店营销的工具，实体店将如虎添翼，更上一层楼！

福利派送，欢迎来撩，私信：营销，

即可免费获得价值999元的《500个实体店营销策划案例解析》和《实战案例剖析》，再赠送店铺问题诊断！

想要了解更多不可思议的案例吗？想用在自己的门店！

[市场营销案例分析范文](#)

[市场营销案例](#)

[市场营销案例分析](#)

[市场营销案例分析报告](#)