

## 920爱牙日，口腔门诊如何做好活动

www.toutiao.com 2019-09-15 08:50

每年9月20日是全国爱牙日，是整个口腔行业的节日。

今年的活动主题是“口腔健康，全身健康”，副主题是“刷牙漱口用牙线 洁牙护龈促健康”。可以看出全民对于口腔健康的意识是越来越强的，尤其是每年的副主题，都会为大家提出一个明确的指引方向，推动整个口腔行业的发展。

小编在这里为大家整理一些爱牙日的营销方向，供大家参考。

No.1

口腔科普保健宣讲

针对口腔周边社群的人群结构，以及门诊目前现有的客户群体，提炼其更为关注的口腔诊疗项目，开办免费口腔科普保健项目宣讲。

一方面可以服务老客户，一方面可以提高知名度，让新客户走进门诊，为老带新和更多活动做出铺垫。



头条 @十六之家

920爱牙日，口腔门诊如何做好活动

参考范例：

免费口腔检查/种植牙科普讲座/如何正确清洁牙齿等

No.2

结合特定人群做免费公益

虽然爱牙日仅为9-20一天，但大部分情况下，门诊开展口腔活动可发散至整个9月。而9月份包含了几个特定的时间节点，针对特定的时间节点和特殊人群，可以提供免费公益，既能吸纳相关人群的家庭单位，也能极大提高门诊的知名度和社会影响力。



920爱牙日，口腔门诊如何做好活动

#### 参考范例

教师节——持教师证可免费洗牙/补牙；

国庆节——退伍军人可免费补牙

#### No.3

#### 老带新服务

口腔行业的特殊，决定了口碑的重要性。再多的广告营销和宣传，往往也不及老客户的口碑和评价。

所以，门诊应该重视老客户的作用，不但要做好后期的服务，更能让老客户获得相关的“权限”，让其产生自豪感和“面子”；更要为其提供相应的利益回报，为其设置“推荐有礼”的激励机制，这样能够形成良好的口碑循环。



920爱牙日，口腔门诊如何做好活动

### 参考范例

#### 老带新进门双双有礼

·老客户推荐新客户进门诊，新客户可做免费口腔检查/洗牙；老客户可获得积分，做抵扣或兑换礼品

#### No.4

#### 结合特定数字做优惠

在整个9月份，可以结合9-20的相关数字营造爱牙福利；

如整个9月口腔诊疗进店可享受9.2折；

特定的诊疗项目优惠到9元/920元；

既能为客户提供福利，也能为营造出活动是为爱牙日独一无二定制的福利，更能表现出整个口腔行业对爱牙日的重视。



头条 @十六之家

920爱牙日，口腔门诊如何做好活动

No.5

异业合作扩大福利力度

口腔行业的客户一向是高质的代名词，也是非常容易与其他行业做合作引流的。

门诊可以针对自己的目标人群，选择合适的行业进行合作。如主要用户为女性，可以选择珠宝行业；如主要用户为年轻学生，可以选择数码产品；如主要用户为中年人，可以选择车辆保养行业。



头条 @十六之家

920爱牙日，口腔门诊如何做好活动

参考范例

· 本月内，在XX珠宝消费2000元以上，凭小票可到门诊免费洁牙一次；

[爱牙库牙科材料](#)

[瑞尔口腔官网](#)

[爱牙库正品牙科材料](#)

[精品牙科器械网](#)

[牙医帮商城官网](#)