活动策划：

　　一、前期

　　需要做的是如下：

　　①制订新的价格表，并根据新的价格表印制新的价格表栏（大篇幅、清晰。

　　②订制一系列的会员卡、储值卡、优惠卡、会员档案等会员制度的产品。

③印制服务到家的宣传单.

④准备活动用的条幅等宣传用品。

　　二、强势宣传全力推广保障活动顺利进行。

　　通过上报纸刊登某某诊所在谋某地举行爱心牙医从孩子做起的工艺活动。

　　自家口腔诊所的牌匾不是最好的宣传么。

　　可以印制一定量公益宣传单，活动中要用到。

　　制作大篇幅的条幅，上面一定要有本诊所的一定信息。

　　免费测试的邀请函，量根据附近学校数量定。

四、旅游展会借势营销主要实施项目：

　　（1）活动主题：

　　①“关爱牙齿，从孩子开始。”——“\*\*口腔诊所”提醒您的孩子，关心牙齿让生活更美好的免费口腔医疗公益活动。（也可以采用让孩子参与的问答活动，奖励无非就是牙刷、牙膏等小礼品）

　　②“今天你关心它了么？你看牙，我买单”——“\*\*口腔诊所”的半折看牙爱牙活动。（一定实行新的价格）

　　（2）活动形式及目的:

　　在前面印制的邀请函和致家长的一封信分发的各个附近的中小学和幼儿园，这要看具体的数量来印制。心中的内容一定要以“软文的形式“写出来。

　　举办活动的当天你可以以匿名的形式给报社或电视台打电话，用爆料的形式说明此次活动在说明某某地方举行，来获得记者前来报到。

　　在活动中分发宣传单，还有几个口腔医生。不要太多，以求得很热闹的现象，来获得更多的关注度。中国人都爱看热闹的心里。

　　（3）活动地点：

　　可以在附近的广场上也可以在自己口腔诊所的门口，还可以在社区（小区）的广场上面。

　　（4）参与对象：

　　邀请的学生和带着孩子来的家长，还有慕名而来的那些看牙的人。

　　（5）活动规模：

　　按活动经费预算设定。

　　（6）活动现场布置：

　　可以用各种条幅、宣传单等来侧面推广口腔诊所，但不要过于侧重宣传口腔诊所，而给人一种上当的感觉，要以公益活动爱心的角度去开展此次活动，那么最后的营销活动效果是不言而喻的。

现场布置要按照公益医疗活动的现场来布置.

（7）活动时间：

　　这个可以选在像前面那位3.8很好、3.15等特殊的日子（借名而已）

　　（8）活动整体时间安排：

　　活动预热宣传，以及广告板设计、页面设计、程序准备、印制“关爱牙齿，从孩子开始。”的《致家长一封信》。

　　五、借势公益医疗营销实操阶段：

　　（1）把“关爱牙齿，从孩子开始。”的《致家长一封信》送至各个学校及幼儿园（学校就只是中小学），《致家长一封信》一定要“软文形式”且富有感染力以吸引更多受众人群家长的关注。（借势公益医疗活动）

（2）公益医疗人员（口腔诊所人员）借此现场氛围，在受众人群中接触更多的消费者个体和家长，拉近公益医疗营销宣传距离、增强认识交流、收集客户信息，为借势公益医疗营销积累客户信息资料做准.

　　（3）通过对分发出去的邀请函和《致家长一封信》的旅游客户消费者进行细分整理，然后可以对家长承诺凭借“邀请函和《致家长一封信》”可以在“吾华口腔诊所”中建立成长档案，以后孩子或大人凭借此档案在“口腔诊所”治疗口腔及牙齿可以享受优惠。（优惠多少您说了算）

　　六、外一章：我们实行电话，微信预约就诊制，节省患者宝贵时间，同时开设有节假日门诊，交通便利，停车位充足。

　　◆环境：分为候诊区、前台、诊室、消毒室、放射室。

　　◆诊室：宽大整洁的独立诊室，全套进口的牙科诊断和治疗设备。

　　◆候诊区：人性化设计的候诊区洁净温馨的就诊环境，亲切的背景音乐让您紧张的心情得以放松以及体贴入微的服务营造出家庭般轻松亲切的氛围；