

# 郑州郑州医院医疗推广营销外包托管

产品名称	郑州郑州医院医疗推广营销外包托管
公司名称	河南世耀诚实业集团有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:摩虎达
公司地址	南阳市卧龙区工业路华龙广告二楼
联系电话	13140513661 18338218580

## 产品详情

### 一、医院的品牌目标：

- 1、打造肝病治疗的专科品牌，树立差异化的竞争优势，以品牌取胜，控制市场份额，作出满意的销售业绩。
- 2、提升员工对医院的认同感、成就感，促使员工提高医疗服务素质。

策略：提前介入推广服务项目，易产生销售业绩，但这是短期的；对医院品牌的建构不利。这是一个品牌与销售业绩的问题，品牌促销售。

### 二、品牌核心定位：

品牌的定位要贴合消费者的消费心理：消费选取医院就诊，就像购买一种产品，首先思考产品的质量（有品牌美誉度当然比较好），思考医院的权威与专业。而医疗服务，是较为特殊的服务，切身关系人的生命根本，消费者更关注她的技术、专家、疗效等实力，而不是产品的使用功能。定位在中国肝病治疗的比较前沿，贴合消费者的消费习惯。高定位打造好品牌。高定位、高起点决定高远发展，定位是医院打造专科品牌的基础。实力的展示与对自身潜力的潜意识要求。

### 三、品牌质量规划：

专家、技术设备、疗法疗效、荣誉称号、与权威机构协作、学术科研权威、承担科研课题等等，这些都是品牌策划务必具备与可宣传的材料，要让患者在体验医院带来的服务后，产生对医院品牌的认同感。而让患者有这样的感觉比较主要的是医生、护士的服务与医院其他工作人员的努力。

所以，医院所有员工务必明确理解品牌以及品牌口号的含义，并且认同这样的概念。根据医院的品牌概念制定医生以及其他工作人员的工作规范。医院经营者有必要根据实际运营过程中所出现的问题对品牌工作规范进行调整，以利品牌工作确实可行。品牌广告策略：平面、电视、广播、户外、院刊、网站、印刷品、活动促销、院歌等。（具体策划案略）

#### 四、市场定位：

软硬件上，我们要能够说服前来就诊的患者，让患者亲身体会中国肝病治疗领域第一品牌的雄厚实力。市场特性方面，我们是大型国际化肝病专科医院，而且打造的是中国肝病治疗领域的前沿。这就明确区隔了其他医院，不管是各类型医院（定位），还是大中医医院的肝病科室，我们做的是别人还未做的。区域战略看，我们将进行比较精细化营销操作；全省范围内，用新闻炒作，用广告去轰炸。市场切入点：以品牌传播为依托，新闻炒作医院特性，力求陕西各大小媒体关注古城中医肝病医院，着重做医院的知名度。

#### 五、医院推广

分导入市场、拓展、成熟、提升四个阶段，历时1年，旨在把医院推向市场，让患者普遍理解，从明白、了解医院（第一阶段），认同医院（第二阶段）有病就会到我院就诊（第三阶段），终到达患者愿意或长期固定在我院就诊，和推荐他人前来就诊（第四阶段），构成医院品牌。

#### 六、市场导入期

以开业为时间分隔线，分开业前策略，开业后策略。目的：透过事件造势，让人们认知我院，深入了解医院，重点做医院的知名度；同时，进行较充分、娴熟的广告运作、活动促销，吸引患者前来就诊。

#### 医院医疗推广营销途径

- 1、 关键词搜索：百度竞价、谷歌adwords，这是目前绝大部分医院比较常用的推广手段，点石具有专业管理关键词的团队，时时监控百度后台关键字，并科学调整关键字。
- 2、 SEO（搜索引擎优化）：SEO是一种低成本，效果不错的手段，但是需要投入比较多的时间和精力。加上正确的SEO策略，才能获得较好的效果。因为SEO投入小，所以比起竞价广告而言，是非常划算的手段。
- 3、 微信营销：这是非常重要的一种营销手段，但是绝大部分医院都没有很好的运用，如果这个策略运用了，讲可以大大提高网络营销效果。
- 4、 口碑营销：对于医院而言，比较重要的推广手段就是口碑，因为口碑好不好，决定这这个医院的实力和水平。医院是一种帮助人民解决病痛的机构，不能成为一个单纯的商业机构，所以医院要上档次，需要在这方面狠下功夫。
- 5、 微博营销：医院的医生都是专家，专家适合做顾问式营销，那么微博营销就是一种非常好的手段，

一方面可以给大家普及健康方面知识，同时还可以提高专家知名度。

6、其他策略：BBS推广、微信营销、新闻事件、炒作营销、品牌推广等等。