

南阳养老机构常见营销策略

产品名称	南阳养老机构常见营销策略
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区 蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

提高入住率、建立养老机构品牌，获得好口碑需要怎么做？新时代新方法，需要从老目标客户定位、营销手段、线上线下方式等方式去综合考量才能制定出实实在在能落地的机构营销方案！

1、客户定位

1. 有一定经济基础，家境殷实，注重养生的老人。
2. 喜欢群居生活，向往社会温暖，注重个人品味的老人。
3. 不愿给子女增添麻烦，向往晚年自由的老人。

2、“4P”解读

1、传统4P营销模式的养老化解读

1P：养老服务不是奢

侈品，要抓住客户的核心需求，大而全式的服务设计要不得，懂老人和家属，是做好产品设计的基础。

2P：无论你身在何处，提供多少服务，包装成什么样儿，市场有效购买力范围就在3500到6000元/月，超过8000纯属瞎胡闹。

3P：你不知道老人从何而来，没有有效推广渠道。因此，控制单床营销成本，做好服务很关键，“口碑”需要时间和规模做基础。

4P：不是没钱，是不舍得花钱。多交点儿押金愿意，养老变成了金融产品，促销要利用好“老人爱占便

宜的心理”。

2、多数情况下，老人并不是你的首要营销对象

刚需机构的客群定位是失能失智老人，但是你的营销对象却是老人子女和家属。所以，错位思考很重要：知道子女所想，知道老人所顾虑，策划文案很讲究，要打动两个群体，而这个两个群体似乎又是矛盾的。

3、超长营销周期更考验耐力

一个机构从无到有，从开业之初到运营平稳，大致需要3到5年的漫长周期。“入住率的缓慢增长”可看成是这个漫长周期的“罪魁祸首”，但这是目前市场大环境下的客观规律使然，因此，营销团队需具备足够的耐力和信心，坚持到胜利的那一天。

4、营销过程需要全员参与和群体决策

1) 全员参与：强调机构层面。相比于传统销售行业强调“单兵作战”的销售方式，养老机构营销更强调全员参与，参观接待、护理评估、合同签订、正式入住等环节几乎涉及50%以上的岗位协调与配合。

2) 群体决策：强调客户层面。老人入住养老机构，是一个家庭决策行为。目前机构入住老人还属于多子女的家庭构成，因此整个决策过程时间较长，且常会出现反复。

5、养老机构营销体系搭建

1、准确的市场定位：

刚需客户（失能失智老人）+中端市场（4000到6000元/月）；

2、诱人的定价策略：

高押金 + 低月费，养老服务金融化，利用老人“占便宜的心理”；

3、有效的激励机制：

全员参与的激励范围 + 合理的激励额度 + 及时的奖金发放

4、巧妙的团队组合：

小姑娘带参观 + 老大姐谈细节，双管儿齐下，见效倍儿快！

5、持续的销售培训：

真实案例分析为基础 + 传统销售培训为依托 + 同行踩点儿为支撑（灵感来源：“以居家为基础、以社区为依托、以机构为支撑”。）

6、理性的广告投入：

花钱很容易，控制单床营销成本很重要，养老行业不是房地产。

7、用心的客户管理：

老客户介绍新客户是比较简单有效的营销方式，用心对待你的每一位入住老人，他/她会为你带来更多。

8、务实的销售计划：

第1年：30%；第二年：50%；第三年：80%，第四年：你懂的。凡事都有个过程，一口吃不了个胖子，做养老，急不得。

3、营销策略-线上营销

1、添加友情链接

与关于老年人网站建立养老院主站链接或者有一些知名网站建立友情链接。现今很多老年人懂上网，可在相关的老年人网站申请链接，让更多的人链接到养老院的网站浏览。

2、发帖子推广

到当地及周边地区的人气网站和论坛做广告。毕竟老人住敬养老院的费用是由子女负担，网络信息传递非常快，子女一般会使用搜索引擎搜索敬养老院的网站。

3、登陆各大搜索引擎

登陆搜索引擎，可以说是网站对外发布的标志，目前在国内运营的各大搜索引擎，包括商业百科网、百度、商务信息网、一搜、中搜、商务之家网等等。且由于搜索引擎收录新网站有一定的工作周期，一般为1周至2月不等，故而此项工作要早动手越好。这里要特别强调一点，不要使用那些所谓的自动添加工具。所以如果养老院的网站被哪个搜索引擎给收入，这么说如果哪家子女要在网站搜索养老院的网站，很容易搜索到养老院的网站。

4、软文推广

写一些软文在当地网站或周边地区论坛发帖，以形成针对性推广，配合以前的网络推广形成攻势。例如《老人在养老院是幸福快乐的》等。

5、建立网站用户QQ（微信）群

怎样留住网站用户，怎样发展网站用户，人气很重要！建立相关的QQ（微信）群有利于口碑推广于宣传！让你的用户都免费为你推广吧！这样一来可以保留原有的顾客，二来借用qq群宣传结合原有顾客的口碑推广来吸引新的顾客。这样养老院的老人队伍就慢慢庞大起来。

6、博客推广

建议养老院的网站增加博客的功能！建立会员制！客户能够在网站建设自己的博客空间！好处有三！

一、是培养客户对自己网站的粘度！能长时间在网站！

二、是极大增加的访问机率！从而大大提高网站的收录量！

三、是建立会员制，可以像每位会员征求他们心中的养老院是怎么样的？这样一来可以完善养老院，促进养老院的老人队伍的壮大。

7、电子邮件推广

电子邮件推广是利用邮件地址列表，将信息通过Email发送到对方邮箱，以期达到宣传推广的目的。电子邮件是目前使用比较广泛的互联网应用。它方便快捷，成本低廉，不失为一种有效的联络工具。电子邮件推销类似传统的直销方式，属于主动信息发布，带有一定的强制性。邮件的内容可以是养老院的老人自由舒心享受与大自然相融的情趣与快乐的生活写照以及养老院的特色。

3、营销策略-线下营销

一、活动营销

根据地区特色可以与当地的老年协会或老年大学合作举办麻将、书法赛、个人选秀赛、老年时装展、歌咏赛老年戏曲卡拉OK大赛、厨艺大赛，一则会非常吸引老年人参加；二则会引起媒体的报道而且通过举办这些比赛，也可以让未入院的老人也看到入院老人的天伦之乐的生活。三则会提高养老院在老百姓心中的形象，树立养老院的品牌。营销谁是“口碑领导者”？他们可能是行内的专家，可能是媒体的记者，也可能是喜欢每天发表新评论的博客。如何让你行业中的“口碑领导者”爱上你的企业、品牌及产品，就是口碑营销需要做的工作。

大学生社会实践者和青年自愿者慰问养老院，也是养老院进行宣传的好机会，“爱心助老社区服务”，比如大学生帮爷爷奶奶的搞卫生等。大学生的口碑比一般的推销员更让人信服，大学生敬老宣扬传统美德，没有金钱的味道，纯纯的人性美，以亲和力感动其他人。

要树立养老院良好的形象，一是刊登经常性广告，以反复传递重要广告词语；二是偶尔刊登广告介绍新信息、新的服务项目等等。

(1) 电台广播：因为算是广播的主要受众之一，能以普及养生知识等手段做宣传。

(2) 地方电视台：建议找专业的摄影师拍几幅照片，不仅要拍生活环境、娱乐设备、娱乐场所等，还要拍院里的老人们天伦之乐的生活还有医生们尽职尽责的神情以及有亲和力并整洁的工作人员。这样在电视上播放，就可以达到理想的广告效果了。

(3) 宣传单、海报：可以到人多的地方去发。例如：购物广场、老年会、老年俱乐部、老年公园、交通路线、商业中心、机场车站等。

(4) 交通广告：交通广告指设在公交车、火车、轮船、汽车等交通工具上的广告。这些广告一般列上公司的名称、地址、电话服务项目以及如何前往。这类广告可引起顾客的兴趣，其广告效果相当显著。

(5) 户外广告：交通路线、商业中心、机场车站等行人和车辆较多的地方设了立路边广告牌、标志牌来进行推销。户外广告的优点：1. 信息传播面广；2. 费用较低；3. 持续时间长；4. 可选择宣传的地区。

2. 公益营销

组织养老院的护理医疗人员，免费为当地老人测血压、拍背、翻身或者教他们如何做晨练等。

3. 会所营销

利用养老院自身会所区域，聘请专业养生老师及技能老师，向周围居住的老人传授养生常识和各种娱乐活动项目等，既提高了养老院的荣誉，同时可以吸引当地的老人加入养老院，还可以近距离的了解周边老人的生活情况。

4. 口碑营销

谁是“口碑领导者”？他们可能是行内的专家，可能是媒体的记者，也可能是喜欢每天发表新评论的博主。如何让你行业中的“口碑领导者”爱上你的企业、品牌及产品，就是口碑营销需要做的工作。

大学生社会实践者和青年自愿者慰问养老院，也是养老院进行宣传的好机会，“心贴心社区服务”，比如大学生帮爷爷奶奶的搞卫生等。大学生的口碑比一般的推销员更让人信服，大学生敬老宣扬传统美德，没有金钱的味道，纯纯的人性美，以亲和力感动其他人。

5. 项目营销

(1) 创办老年人培训中心

聘请技术比较高的培训教师，创办各种培训班，面向附近地区以及本养老院招收。比如养生常识、保健运动（太极拳、舞蹈、气功等）培训班、棋牌类技巧培训班、戏曲歌剧培训班、养花养鸟技巧培训班、书画技法培训班、电脑技巧培训班等等。

(2) 开夕阳无限老年人用品店

销售老年人流行服饰，老年人保健器材等。具体的策略如下：

一店两铺：

“一店两铺”的新渠道模式，引领老年用品的新方向。一个实体店和一个网上店铺同时经营，为经销商扩大市场份额提供了契机。销售渠道更广，利润空间更大，只要携手福麟，就能多轨赢利。

批零兼营：

财富指数将直线上升，新经济增长点。零售批发两者融为一体，兼容出击。新的购物方式，新的批发渠道，买卖双方共赢。充足的货源、大量的储备、优质的产品、实惠的价格、高效的物流、高的回头率，关注百姓的健康需求，才是财富价值的源泉。

会员制度：

所有开店投资者都可以设立会员制度，通过促销、折扣、积分等等手段吸引新老顾客加入会员，提升消费顾客的忠诚度，有会员就更有盈利的保障，还能带动更多人的参与和购买。

联合经营：

投资者可以将老年人用品捆绑到养老院、老年活动中心、健身运动中心、商务会馆、宾馆酒店、养生会馆、洗浴中心、社区服务中心等众多场所，与个人和单位联合经营，为其供货或者分成，何时何地都能作为招牌项目揽客聚财。

上门服务：

为行动不便的客户提供上门服务，收取一定费用，在给予消费者更贴心的健康服务的同时，也是提升品牌知名度，并进行人员促销的好时机，一举几得，收入增加。

租赁经营：

租赁部分检测仪器，既能给广大的家庭消费者带来便捷的健康检测方式，还可发掘更多的潜在客户，利润一样不可小觑，长期的宣传效应更是不可估量。

6、老年活动中心
可以为当地的老年人以及本院的老人提供娱乐的场所，一来促进本养老院老年人队伍的壮大，二来可以树立本养老院在百姓心中的形象。三来本养老院可以从中获利。

7. 形象营销

橱窗、宣传单页、社区宣传海报、店员服饰、店铺色彩等都是我们可视的形象代表利用多变的思维模式，公司的形象设计应季应景而变,给予消费者客户以感官刺激。

8. 事件营销

针对有些老年人对养老院的传统认识误区，还可以进行征文或者联合媒体进行大讨论。养老是我们国家未来面临老龄化的主要问题。我们也可以就此问题进行讨论。

9. 电话营销

电话营销已经慢慢的变成一种主流，因为与其他销售方式相比，它更为企业节省资源;至少不会浪费时间、经理、金钱在路上。

帮企业赚钱，获取更多的利润，可以更有效的利用资

帮企业省钱，降低销售成本，提高销售效率

节省时间，在比较短的时间内有效接触到较大范围的目标客户

快速建立人脉，并与客户建立长期的信任关系

收集外部信息，可以更清楚地把握客户的需求，了解行业动态

树立良好的公关形象

塑造公司品牌影响与价值

提高内部沟通管理

快捷的客户服务

10. 合作营销

现在各个领域都在倡导合作，使产业链供应链优化，提倡1+1>2，资源整合资源共享。例如：信用卡、移动运营商等纷纷联合不同商业形态的商家做活动，目的是资源共享，同时发掘客户。

养老院可以和老年大学、保健品、保健器材销售公司联合（如买老年产品的商店、公司推荐客人入住，给予一定提成。同时，养老院的宣传品可放置对方门店做宣传，对方亦可到敬老院做义诊，强强联手，客户资源共享，有效互动）、与当地医院建立业务关系、为当地的旅行社老年团住宿餐饮接待、与保健院开展养生保健活动（针灸，按摩等）等进行异业联盟合作，还可以与当地居委会或街道办事处举办“老年书法大赛”、“老年棋牌比赛”等活动，有效吸引老年人来敬老院参观、体验。当然在选择合作伙伴方面需谨慎。

1. 合作商户经营上选择当地旅行社、老年大学、保健品、保健器材销售公司、保健院为合作伙伴。鼓励合作商户员工推荐客户，以红利方式根据推荐客户数量让出适当利润，可以具体为每一个推荐客户每年养老院收益中的百分比。能推荐一个客户，合作商户长期享有红利。这样，可以刺激合作商户的推荐力度。

2. 合作个人经营上重点就是养老院的老人，满意的方式是满足老人的愿望，因为老人不只是病人，老人不只是旅客，让老人成为养老院的红利分享者才是关键。让老人明白住养老院也能幸福经营人生是运营目的。鼓励入住老人推荐老人入住，可以具体为每一个推荐客户每年养老院收益中的百分比。能推荐一个客户，合作老人长期享有红利。

3. 不定期为老人提供老人兴趣服务把老人兴趣和养老院收益相结合，更重要的是，老人兴趣有相当部分与其职业技能相关，可以在达成老人愿望后共同经营项目。

4. 在养老院创办老年人培训中心、在养老院附近开夕阳无限老年人用品店、对外开放老年活动中心。