

# 郑州养老机构网络推广营销方案

产品名称	郑州养老机构网络推广营销方案
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

## 产品详情

营销、入住率和运营，三者息息相关，也相辅相成。养老机构的关注点，除了集中在如何提升入住率和做好机构运营，也需要通过营销来扩大养老机构的知名度，因此，做好营销，也是养老机构比较重要的工作之一。

营销是养老机构运营中非常重要的一项工作。在市场化的今天，光靠盲目的炒作，没有适当和精准的营销推广方案，就幻想养老机构一建好就能住满是不现实的。

同样，当企业不计成本的大量投入广告费用，虽然带来了一定的入住率，但财务报表一定会非常的难看，相信每家企业都不愿意看到这种状况。房子盖的再漂亮，设施再合理，装修再豪华，服务再优质，但是没有老人来住的话那一切都是空谈。

今天为大家准备的这篇文章从老人定位、营销手段、线上线下方式为大家提供养老机构营销方案建议，希望能够帮助到大家！

养老机构营销怎么做？

### 01、传统4P营销模式的养老化解读

养老机构的营销是个长期持续的过程。案例显示，养老机构在没有进入一个稳定运营期的时候，老人流失更换率能高达每年30%以上，就算到了稳定期，一般每年也会有5%-10%的正常流动。

这也就意味着只要养老院没有等待入住的老人排队，营销的投入将不会停止，高端养老机构更是如此，为此，营销费用的合理测算和投放方式将会是一个非常缜密的计算和判断。

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”。

## 02、多数情况下，老人并不是你的首要营销对象

一个广告渠道投放的月份不同，效果也大相径庭，这就意味着一所养老机构市场推广方式和规律的总结需要很长的周期。

一般第1年进行各种尝试，从中总结出一些规律。第二年对于第1年总结的规律进行修正，使其更精准。第三年再对第二年的经验进行验证，从而才能总结出一个有效、经济、规律的营销方式组合。但据我了解，国内基本没有一家养老机构做过这么长周期的相关研究和分析，这真是个遗憾。

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。

## 03、超长营销周期更考验耐力

现在很多机构都在向连锁方向发展，这样营销就更应该从比较基本的网站制作开始进行顶层设计。

例如有多家分店同时开业，你是需要每家店都申请一个域名、做一个网站吗？你的广告怎么分配投放资源？怎么分摊广告费用？品牌和项目的广告投放比例是什么？广告投放是集团统一投放还是项目做主？怎么避免重复地投放？等等。

很多机构开始都忽视了这点，不但造成了营销成本的升高，还会引发总部和项目、项目和项目之间的责任无法认定，相互扯皮的情况。

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1天。

## 04、营销过程需要全员参与和群体决策

在行业网络媒体上投放广告。但我的跟踪观测，在报纸、杂志等传统媒体投放一定时间后效果已经非常低了，再做大量的广告，基本属于无效的浪费。而向房地产企业钟情的行业网站（搜房网等），在养老行业都没有形成规模。

对于养老行业营销的独特性，后来者更是不清楚深浅，或是惯用以前行业的营销方法，大量营销费用不计成本的投放，或是舍不得进行相关的广告投放，结果还是不尽如人意。

在养老越来越市场化的今天，领导带来不了市场、高曝光度带来不了市场、狂轰烂炸的广告宣传带来不了市场。华而不实的养老院营销方法只会造成运营成本虚高，摸索和总结养老行业的营销规律将是整个养老机构运营中需要引起重视的重要的环节。

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。

## 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，双管齐下，见效倍快！

### 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

### 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。

## 营销战略(多种营销模式)

### 1、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晚年生活。三则会提高养老院在老百姓心中的形象，树立养老院的牌子。

### 2、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志愿者慰问养老院，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。

### 3、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，包括百度、360、搜狗等等。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。

#### (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。

## (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群微信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:

1)是培养客户对自己网站的粘度!能长时间在网站!

2)是极大增加的访问机率!从而大大提高网站的收录量!

3)是建立会员制，可以向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。

## 4、线下营销

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：较好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。

从营销的效果来看，具备连锁规模的养老机构营销成本应该更低。因为每新开一家店时，每家老店为其输送几位老人，新店的入住率就马上会有显现，并且这些输送的客户营销成本基本为零。

地面营销也是一种能直接面对而终客户的有效方法，但一定要注意方式。

大客户和渠道的营销也是非常需要技巧的，但目前养老机构都只是进行简单的拜访，然后接送老人集体过来参观，这种方式早已经过时，就连免费接送采摘都已经没有吸引力，养老机构需要一套更系统、更完整的方法来进行营销，具体的方法以后再和大家分享。

现在很多地产商都进入了养老行业，地产商的广告投放策略有非常典型的方式：在报纸、杂志等传统媒体投放放大版面广告。