

# 安阳中医馆微信公众号托管外包服务

产品名称	安阳中医馆微信公众号托管外包服务
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:融河矩媒
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

在这个自媒体盛行的时代，微信公众号已经几乎被运用到了极致。从一开始单纯的文字内容传播，到后来的微信公众号平台营销，再到后来的微信公众号二次开发等等，现在微信公众号已经不是一个简单的自媒体平台了。

所以，中医馆还是很有必要创建公众号的。如果运营得当，定会有所收获。只是中医馆应该如何运营自己的公众号呢？

### 01、学会给公众号定位一个好方向

所谓定位，就是贴上某个或某些标签。

中医馆的公众号定位方向不外乎“中医科普”、“养生须知”、“健康咨询”、“门店活动推广渠道”等，我们可以参考下做的比较火的“丁香医生”，它的定位就是为大众提供专业的健康生活方式建议和解决方案，也就还是属于“健康咨询”一类里的。但它为什么能够做得火呢？

那是因为丁香医生有一个非常大的优势是，它将一个企业号运营成了一款IP。人们对这个IP产生了信任度，才会主动关注它的公众号。被它这个IP吸引来的人，都是会关注健康内容、并会主动观看健康文章的人，甚至会消费广告软文里的产品。不是这个定位群体的人，他们一般看到广告软文，会消费的欲望非常低，但如果是定位人群，那转换概率一下子就增加了。

它的定位，就是塑成IP。简洁明了，却十分有效。大家不要说觉得定位风格是多多益善才是比较好的，觉得定位多了用户也会多。其实你要是什么都做了，反而会弄巧成拙。努力塑成IP，才是给公众号定位一个好方向的关键。

## 02、引流是运营公众号的第一关键

在定位完中医馆公众号方向后，我们就要开始进行有效的公众号增长粉丝了，所以接下来，引流就是第一关键。

中医馆的引流方式比较简单的就是通过线下让前来消费的用户有一个比较完美的消费体验，进而可以让他们来关注你的公众号。但这种方式引流力度不大，而且有硬要人家关注还有强买强卖的嫌疑，并且这种方式完全吸引不到新用户。

如何要进行大范围地引流，并且能吸引到新用户？

裂变和社群转化都是比较好的方式。裂变其实说通俗就是让一个客户变成多个，多个变成成千上万个，实现裂变营销主要靠搞活动，比如拼团邀请分享助力等活动。而社群转化则是根据用户的需求创建具有自己中医馆定位的社群，这个可以多渠道创建，也可分为临时性活动群和固定长期群。通过宣传社群吸引用户，然后逐步转化私域。再从私域引流至公众号，大范围地推广接纳新客源。

一开始的新店，其实要建立社群并裂变是比较困难的。所以配合营销活动良佳。比如说新店优惠活动，在朋友圈发布门店的优惠分享，并集齐多少个赞就可以免费享受一次服务；又或是加入门店建立的社群，就可参与打折优惠活动。当然了，这些都是打的比方，具体如何操作怎么规划活动，要根据不同门店的不同实际情况进行优化。

## 03、根据用户定位持续输出优质内容

定位于引流说完了，接下来是比较关键的，就是我们将用户引流到公众号上以后，到底要怎么样才能留住用户？

很多留存率高的公众号都离不开一点，那就是优质的内容，好的内容可以帮你带来不少自然流量，好的内容也可以帮你提高留存。

所以，优质的内容才是一个公众号能长期发展的核心所在。

其实就像上面说的，中医馆的文章内容不外乎是“中医科普”、“养生须知”、“健康咨询”这几大类型，但这些类型的文章别人家也在做，很多家都在做，为什么用户选择在你家观看呢？优质的文章，它的突然点在哪里？

这其实也是内容的一个定位过程。我们要了解用户想看什么、想知道什么、想了解什么，优质内容的输出其实就等于挖掘用户真正想看的东西。文笔和字数都不是关键，在现如今短视频流行的时代下，越长的文章实际是越消耗用户的耐心。

所以，输出优质内容的方式就是：快速挖掘用户想看的東西，再以简便的文字转换成一篇文章，并持续稳定地输出。这样的方式，才是比较有效进行用户留存的方法。

塑成IP+私域引流+优质内容输出，三方位合一，才是中医馆能运营好自己公众号的关键手段。

中医馆为什么要做公众号？其实就算是再小的门店，公众号对于他们来说都是另一块新的战场，庞大的用户体系，各行业建立自己专属的自媒体平台，对自身发展有着非常有益的作用。

所以想要定位并运营公众号的朋友们，不妨可以一起在评论下方详谈，说出你们的看法与见解，一起突破运营瓶颈。