

门诊运营方案意思 口腔门诊节日运营方案 (大全5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

门诊运营方案意思篇一

XXXX

1、以“9·20全国爱牙日”为契机，号召大家参与到促进口腔健康，创建幸福家庭、搭建和谐社会活动中的口腔保健意识，形成全社会关注口腔健康的氛围。

2、为鹰潭市民提供数次免费口腔健康检查的机会，使大家了解自身的口腔健康状况，发现问题，及时诊治，提醒大家维护口腔的意识。

20xx年9月18—20日8：00—12：00

鹰潭市民（特别是老年朋友）

500人

鹰潭市月湖区中心广场，时代广场，鹰潭公园大门

1、口腔健康咨询：在指定活动地点设摊开展口腔健康义务咨询和面对面宣教活动。

2、活动期间给大家讲解口腔健康核心知识及要点（附件2），

让大家知道口腔健康的必要性以及口腔健康的重要性。

门诊运营方案意思篇二

可口可乐和香港迪士尼乐园于xx年4月7日在广州正式宣布成为合作伙伴，可口可乐利用香港在xx年9月12日开张时机，与香港迪士尼合作，推出_多喝多中赶快行动_免费游玩香港迪士尼的促销活动。

15 - 25岁的年轻一族是最具活力的、最富有冒险精神的一族，他们更容易被充满梦幻、刺激的迪士尼之旅所吸引，因此他们是这次活动所吸引主要目标群体。

除本次_多喝多中赶快行动_活动揭盖有奖的形式外，集十个金盖拉环或瓶盖，可换取可口可乐公司精心设计的以迪士尼为背景的特制心意卡，免费邮寄给父亲或母亲，换取一份表达孝心的机会，给父母一个惊喜。

操作形式以可口可乐公司本身的销售渠道为基础，每箱产品配送心意卡（）个，消费者集齐十个拉环或金盖到就近的售点换取心意卡。便利了消费者的兑奖途径，也使可口可乐公司对本次活动更易于操作及监控。

饮料促销的活动绚丽多彩，形式多样。唯独还没有以亲情为背景的情感诉求。

俗话说：母爱如水，父爱如山。父母对子女的爱是这个世界上最伟大的爱。一如长江黄河对炎黄子孙的爱，黄山五岳对华夏儿女的爱。

时尚、活泼的青年一代在创造自己的天地时，同时也深深感激父母对我们的养育之恩。但是在相对保守的家庭氛围里，很难找到恰当的方式来表达他们的孝心。母亲节（5月8日）、父亲节（6月19日）虽然是美国的节日，但越来越被全世界的

人们所接受，尤其是在*。为让更多的目标消费者关注并参与这次促销活动，我们将以心意卡作为年轻一代与双亲沟通的桥梁表达孝心的行动为切入点。

可口可乐公司的“揭盖有礼多重惊喜”的活动不仅提供了一个恰当的表达孝心的形式。还可获得畅游迪士尼、赠饮及抽奖等多重惊喜，从而刺激消费者的购买欲望。

1、本次推广活动是为让目标群体更关注这次“多喝多中赶快行动_免费畅游香港迪士尼的促销活动。

2、通过售点的具有吸引力的大力度宣传，以及借表孝心为题的节日集盖促销，从而达到一个提升即时性销量及达成再次销售的目的。

3、通过特殊通路 with 分销通路的整合传播来扩大本次促销的影响度。

门诊运营方案意思篇三

在门诊经营管理过程中，我们常常遇到这样的事情，利润一天天的往下滑，而又找不到问题出在什么地方？就象看病一样，患者只知道浑身不舒服，但又不知到是什么病造成的，这时，我们就有必要整理一下思路，认真查一查门诊管理经营过程中存在的现实问题了。

营销是门诊经营管理的三大核心内容之一（技术，管理，营销），相对于技术和管理,营销是在短时间内比较容易突破的环节，对照下面的问题，我们就可以大致判断得出自己的门诊是否存在营销问题了。

1、目前您的门诊所开展的治疗项目是否在本地区有相对的技术优势？是否符合“人无我有，人有我优，人有我精”的原则？做任何营销活动都必须有自己的优势，无论您为社会提

供什么样的服务都是如此，口腔门诊也不例外，在开展的治理项目设置时要清楚这一点，认真找一找自己在修复，治理，正畸，口外等治理项目中，相对于竞争对手有哪些技术优势，最好有绝对的优势项目，这是治理项目定位问题。

2、您的门诊收费价格是如何定位的？价格是竞争过程中常用的核心手段，您是否制定了有效的价格竞争策略？有没有定位？在成本控制方面是否有相应的治理措施？高价居奇是一种策略，低价促销是摆脱困难处境的有效手段和急救措施，特别是处在生存边缘的时期，具体如何使用价格策略要考虑门诊的经营状况，在每一个发展阶段要使用不同的价格策略。

3、除了您门诊的患者介绍，您是否考虑过还有哪些途径让患者知道您的门诊？我们使用过直销手段，在患者对自己门诊服务满意的前提下，如果患者介绍了新患者，按所收费用的多少给予一定比例的回报，在门诊创业初期这种方法很不错，您不妨试试。

5、在提高门诊品牌的知名度，美誉度，忠诚度等方面是否有相应的营销措施？做到患者的满意和没意见是不够的，患者的忠诚度需要门诊能提供让患者感动的服务，无论在技术还是在沟通上都要做到这一点。

7、您都做过哪些有效的广告宣传？在门诊的财务安排上一定要有广告预算，世界名牌都作广告，我们经营一个门诊能例外么？除非您不想做大做强。口腔门诊是特殊行业，要慎重选择广告媒体，报纸健康栏目的软文，本地区发行的直邮广告等可以选择，另外，经常做一些社区义诊效果也不错，广告一定要有创意，要做到“语不惊人死不休”的境界，想吸引大量眼球的关注必须要有足够的吸引力，比如我们使用过“如果您对我们的治理和修复服务不满意，请理直气壮地提出退款要求”，当然您要对自己的治理项目做到心中有数，否则，这样的承诺有时候会给自己带来许多麻烦。

8、您与卫生主管部门，监督部门，媒体等的公共关系如何？做好公共关系管理，为自己的门诊营造一个宽松的经营环境，经营状况不好，又遇到监督部门的检查，总会有雪上加霜的感觉，没有公共关系意识有时候是致命的，在我们这样一个有中国特色的社会主义国家，由于这方面的原因猝死的门诊是有的。我自己的深刻体会：

1) 门诊营销不仅仅是做些广告，要有整合营销观念。

2) 目前的口腔专业教育内容，只有技术培训，没有管理和营销课程的设置，这也是许多门诊很难找到沟通能力强又技术好的复合型人才的社会因素，这是需要我们自己学习的内容，特别是自己创业的口腔门诊经营管理者，因为目前的口腔医疗市场环境是大家技术水平都差不多，想在技术方面有所突破不太容易，这种市场条件决定了口腔门诊需要靠管理营销制胜，当然，从长远的发展角度看，技术是根基。

3) 我所介绍的管理和营销技术只是半成品，有很多细节性的问题需要您自己结合自己门诊的实际情况去解决。

4) 通过一些软件来实现达到自己目的，像牙医管家这类的免费软件，我们牙医诊所可以用它来管理诊所各项事务及人员，同时对外又可以进行营销活动与客户维护等工作，可以很好的减少成本投入与开支，又能做到营销开源的目的。5) 还有一句话，无论您的门诊面临怎样的局面，解决问题的办法肯定有，当您坚信这一点的时候，就没有什么解决不了的问题了。

门诊运营方案意思篇四

XXXX

20xx年9月20日

- 1、维护口腔健康，增进全身健康。
- 2、爱牙护齿保健康，生命质量有保障。
- 3、拥有健康口腔，笑容和谐美丽。
- 4、口腔健康是人类文明的标志。
- 5、口腔不健康，发音影响大。
- 6、早晚刷牙，饭后漱口，牙齿健康。
- 7、定期进行口腔健康检查，定期洗牙，远离口腔疾病。

全国爱牙日善待牙齿节日介绍宣传材料活动策划爱牙日教案
儿童牙齿保健

疾控中心门前及主要街道人口密集的地方

- 1、爱牙日活动期间，在疾控中心门前张贴宣传画、横幅、营造良好的宣传氛围。
- 2、在疾控中心适当的位置设立口腔健康咨询点，发放口腔健康宣传资料。
- 3、在主要街道设咨询台，发放宣传单。
- 4、各个学校的班级组织口腔健康知识讲座，宣传板面展出等活动。
- 5、同时，加强媒体宣传，以多种形式开展口腔健康教育活动。

门诊运营方案意思篇五

惊喜一、11购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受_满1000元即送100元现金_的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢20__，六六大顺

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20__，摸全20__的顾客，奖励现金66元，摸到20__数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：1000元-1499元可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客3名

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带

大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字_恭贺新年_，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型_福_字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的_恭贺新年_字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。