

门店系统 口腔医院解决方案



目录

01
关于企业

02
行业痛点

03
解决方案

04
案例分享

05
产品优势

The image features a white background with two large blue circles in the corners: one in the top-left and one in the bottom-right. In the center, the text '01' is written in a large, light blue font. Overlaid on the '0' is the Chinese text '关于企业' (About the Company) in a bold black font. A small blue dot is positioned to the right of the '1'.

立即注册获取查看完整版文档报告

订货系统选型网网址：www.xuanxingwang.com

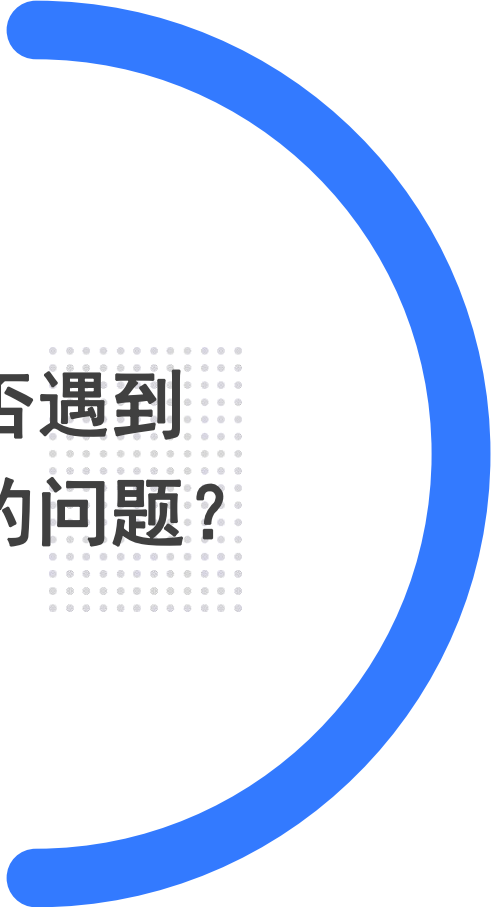
厂家竞品对比、产品功能对比、报价对比、在线试用、上门服务等

* 新注册会员还能免费获得[订货系统选型网]专家团队提供的定制报告

The slide features a light blue background with decorative elements: a large blue circle in the top-left corner, a smaller blue circle in the bottom-right corner, and two small blue dots on the left and right sides of the central text.

02.

行业痛点

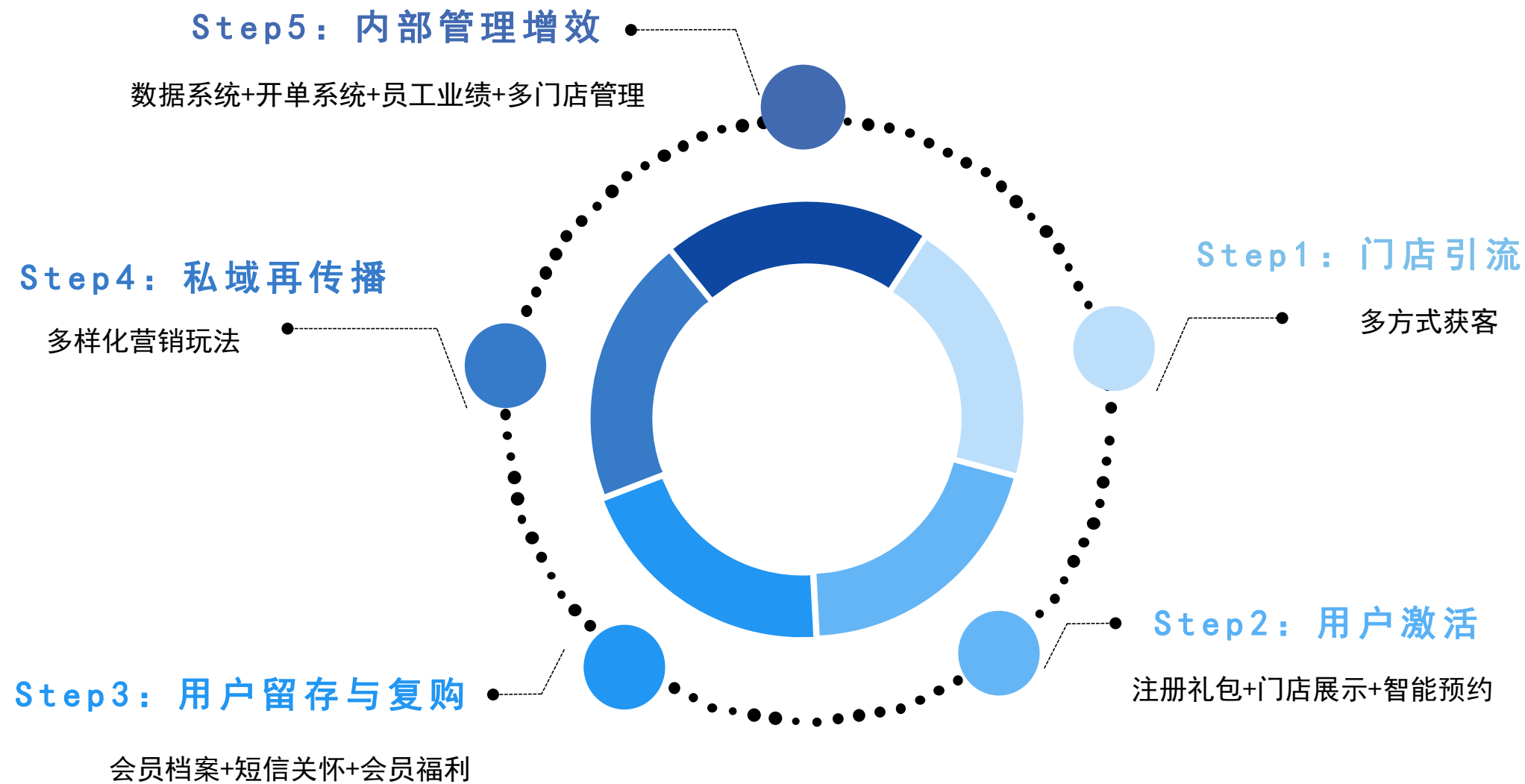


您是否遇到这样的问题？

- 拓客难：线下流量红利殆尽，竞争门店增多，线下拓客已到瓶颈。线上流量没有主动权，依赖靠平台分发和用户主动搜索。获客成本高，传统中心化平台抽佣高：美团获客质量偏低，后期转化难。
- 挂号预约，复诊提醒工作繁琐：需要现场挂号或者顾客电话/微信预约后再登记，提醒患者复诊还需要一个个打电话或发微信，增加医生助手工作压力。
- 客户留存难，复购低：不会对顾客进行精准营销，顾客资源流失而不自知。客户大都安静“躺”在微信列表，客户价值没有被进一步挖掘。门店的营销方式单一，顾客不愿意继续消费，资金回笼慢。
- 门店管理效率低：财务数据核查易出错，分店经营成本大，宣传物料制作耗时长效果差。客户身体健康状况信息收集依靠纸质表格填写再转录Excel，记录耗费时间。
- 生存压力：租金、医生工资、医疗设备、药品、物料水电等费用花销大。

The background features three large, semi-transparent blue circles: one in the top-left corner, one in the bottom-right corner, and a smaller one in the center. The central circle is partially obscured by the text.

03 解决方案



Step 1: 门店引流-打破地域限制，推广成本和收益全程追踪



单次牙周检查治疗

¥ 300



扫描或长按识别小程序码



闺蜜

成人口腔检查特惠！快扫码预约，一起关注口腔健康吧！



1分钟前

❤ 班长，我，徐志雷，乐乐姐，闺蜜

班长：扫啦扫啦，正想检查有没蛀牙

闺蜜回复班长：有就让医生帮你修复好

我：你约什么时候？一起吧。

闺蜜回复我：约了周五上午，快扫码你别迟到啊！



补牙100块

补牙特惠

蛀牙早治疗早康复

BASIC ORAL EXAMINATION FOR ADULTS

成人口腔基础检查

线上价¥9.9



¥9.90 3人团

原价¥35.00

距离结束仅剩6天

23 : 57 : 50

成人口腔基础检查

已拼：0

到店自提

同城配送(免配送费)

快递发货(运费：¥13.00)

拼团玩法

1 2 3

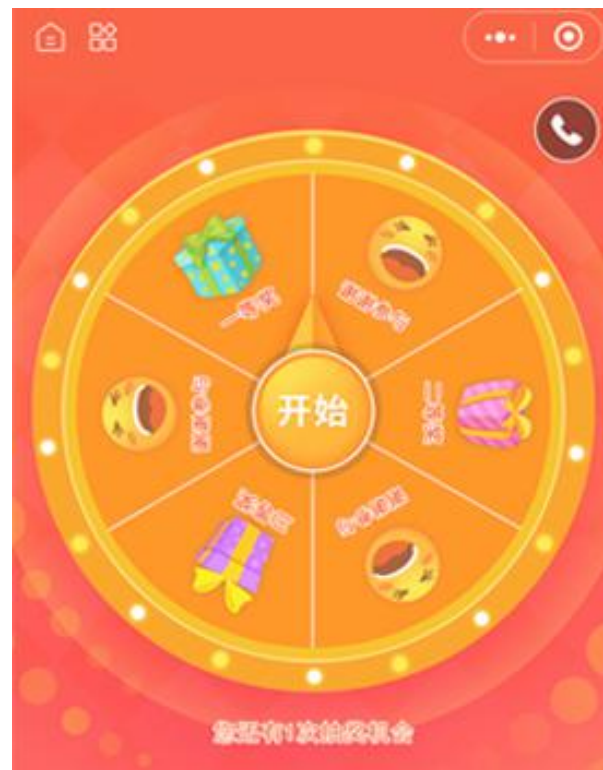
开团/参团 邀请好友 人满成团

— 没有更多了 —

首页 原价购买 立即拼团

1. 私域引流，快速拓客：

借助会员的人脉圈发起**会员推广**和**短视频集赞营销**，利用店铺优惠券/余额/积分等奖励，**刺激会员进行私域裂变**；拼团是目前比较火的营销方式，也可借助拼团快速的裂变客户，如发起口腔基础检查拼团，提前锁定更多消费者。员工可领取专属分销码开展分销，**推广越多，业绩越高**。



2. 公众号+附近小程序+多渠道推广：

公众号菜单栏打通门店小程序，实现粉丝导流。微信小程序“搜附近”功能，**利用微信亿级流量，挖掘周边潜在顾客**。制作门店海报/传单，加上专属渠道码，**各渠道拉新成本、效果和收益等数据轻松追踪**，及时了解推广情况。

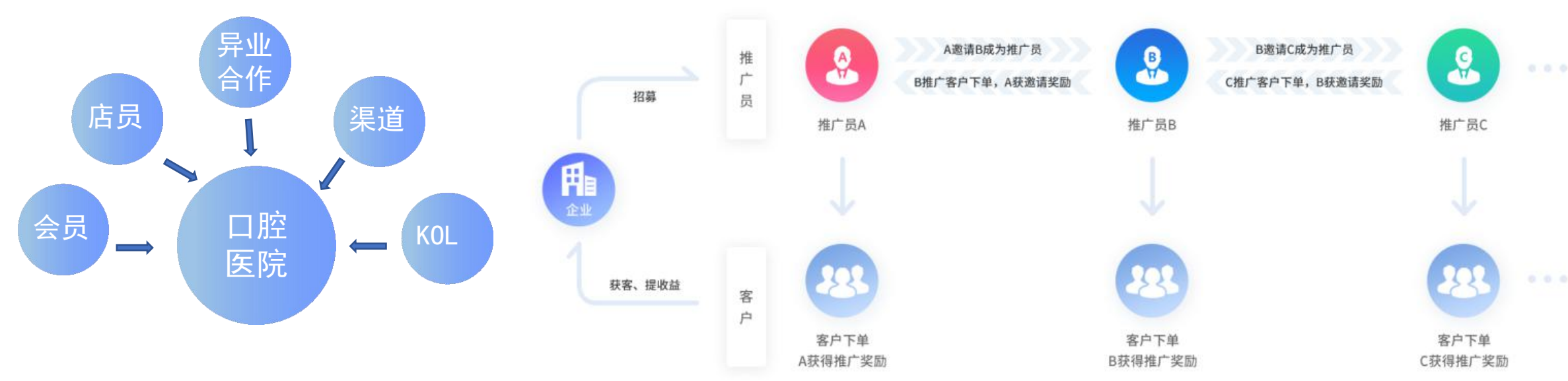
3. 多样化拓客营销玩法：

大转盘、刮一刮、集赞赢好礼等更多趣味游戏，确保引流玩法不单一。

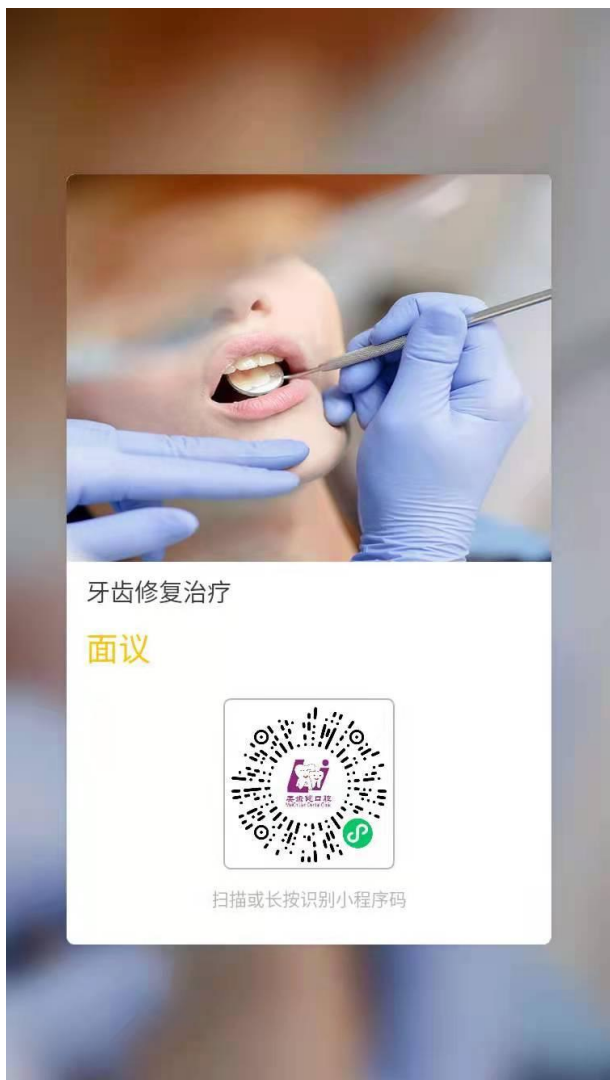


分销体系玩法——优秀案例：美齿健口腔

累计推广员150+，新客到店消费1000+



1. 线上线下招募会员推广员，给予大力度推广奖励。如推广新人注册赠送特价洗牙服务优惠券，新客消费2W返还200余额到推广员账户。
2. 招募兼职推广人员与正式员工一同领取专属分销码开展私域分销，根据分销转化情况进行业绩奖励。
3. 与宠物行业合作对接小程序跳转链接+双方客流共享。
4. 与附近小区合作，小区物业享口腔治疗员工价，招募每栋楼业主群推广员，不定期发布拼团或限时口腔护理优惠，并在电梯等地方张贴带有美齿健口腔门店码的海报，将分销发挥到极致。



< 推广消费有礼



参与门槛

仅限有消费过的会员

活动规则

推广员转发店铺给好友，好友注册会员后，每在店铺单次消费满20000元，即可获得奖励

推广员奖励

- 赠送被推广人消费金额1%的余额
- 系统将自动发放余额到会员账户中

被推广人奖励

- 赠送会员储值余额100元
- 系统将自动发放余额到会员账户中

其他说明



推广全店
更快捷



推广商品
更精准



Li美齿健口腔

祖传40年牙科经验!



友情链接

良心商家联盟



犬心宠物酒店



More>>>



有礼



美齿健



预约



省钱秘笈



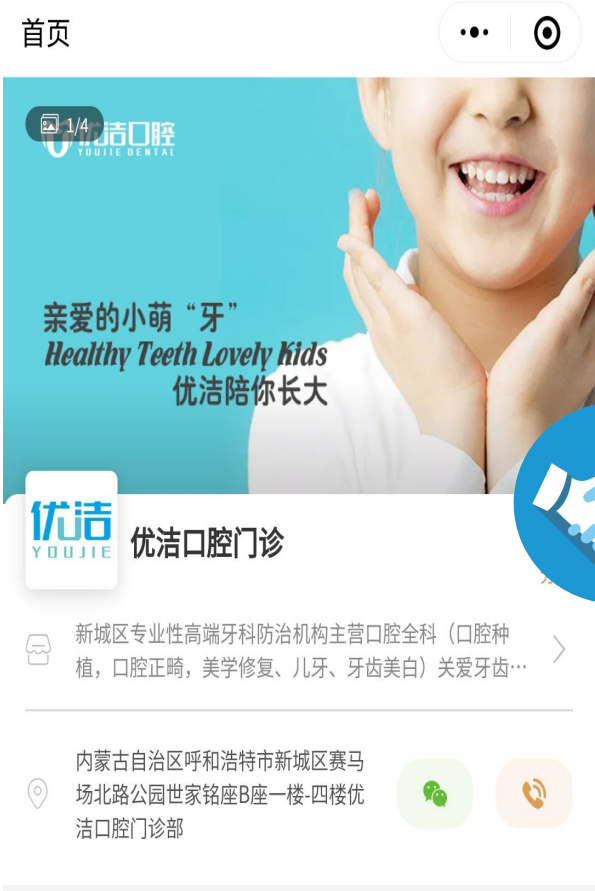
分享有奖



尊享会员

异业合作玩法——优秀案例：优洁口腔医院

优洁口腔门诊+呼和浩特新城区第一幼儿园 920爱牙日涂氟公益活动



新增家长会员387位，后期转化35W+

异业对商家有什么好处？

- ①整合资源、共享资源是异业联盟的核心，商家可以共享客户资源，提升销量，达到提高业绩的目的。
- ②相互推广，降低广告宣传成本的同时也能获得很好的推广效果。
- ③增加客户粘性。合作伙伴之间的客户相对垂直但不冲突，商家之间可以共享的合作福利方案，吸引顾客，增加粘性，提高复购率。

总之，异业合作的魅力是：双赢/多赢，就是让合作双方或多方强强联合、优势互补、互利共赢，获得长久的合作价值。

优秀案例：优洁口腔医院异业合作

新增家长会员387位，后期转化35W+

【用户画像】关注孩子和自身口腔健康的家长+幼儿园宝宝；

【合作企业人群特征】区第一幼儿园，老师年轻有活力，有大量优质家长资源；

【选定产品】儿童涂氟套餐+成人口腔检查+口腔治疗项目；

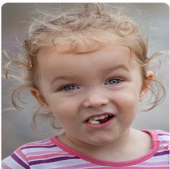
【活动亮点】

- 1. 教授小朋友爱牙知识，获得家长好评；
- 2. 小朋友和家长都能享受到口腔活动的优惠：小朋友免费涂氟+家长100元优惠；
- 3. 幼儿园职工优惠+奖励。

儿童口腔不良习惯



唇习惯



偏侧咀嚼习惯



吮指习惯



咬物习惯



手托侧腮



舌习惯

据相关资料显示，儿童口腔不良习惯是形成错合畸形的主要病因之一，占各类形成病因中的1/4左右。

杜绝口腔不良习惯 刻不容缓



预防儿童蛀牙
优洁建议

从口清洁卫生抓起

保证一天刷牙两次，早晚各一次，饭后要勤漱口；保持牙面的干净光洁，阻止菌斑的附着，养成良好的口腔卫生习惯

尽量避免多糖食物和零食

糖在口腔细菌的作用下会产生破坏牙齿的物质，因此要让孩子少接触甜食和饮料，多吃富含钙质和纤维的食物，注意营养平衡

对于易患龋齿的儿童进行窝沟封闭和涂氟

3-6岁时儿童蛀牙高峰期，家长应该经常性的观察孩子的牙齿，每年定期到口腔医生处检查1次，防止孩子蛀牙。

发生蛀牙要立刻处理

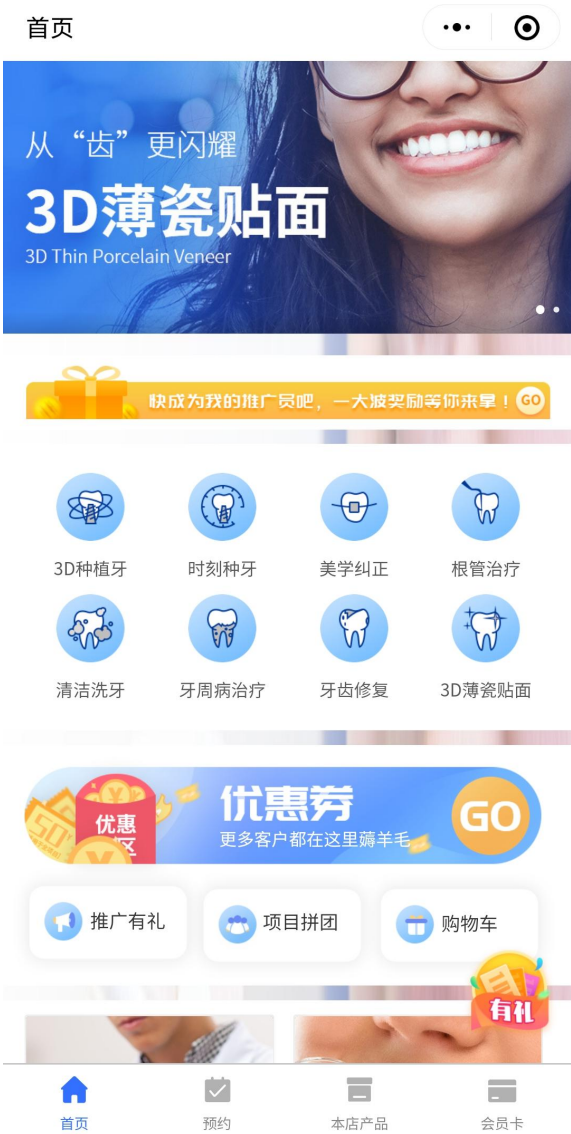
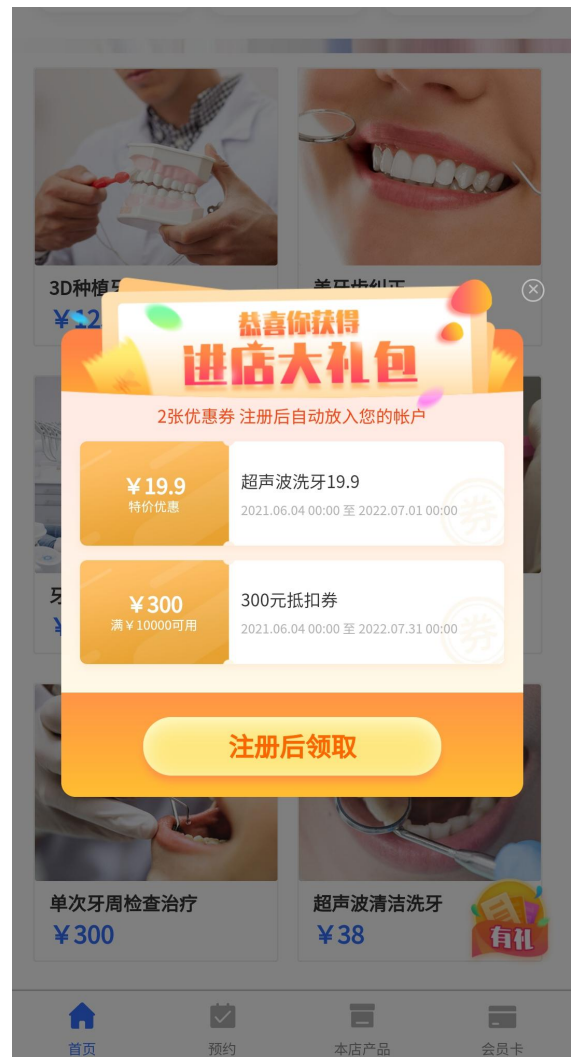
一颗牙齿蛀了如果长期不处理会连带影响周边的牙齿，所以一旦发现蛀牙要立刻找口腔医生将其处理好



【营销方案】

- 1. 每个班级派发带有优洁口腔报名二维码知情同意书，家长签名后扫码注册自动获得成人口腔治疗100元无门槛现金抵用券，在为宝宝报名涂氟服务时还可以浏览成人口腔项目，为日后转化做好铺垫。
- 2. 活动当日优洁口腔医生代表去到幼儿园为宝宝讲解口腔卫生知识并开展涂氟工作。
- 3. 幼儿园老师可以获得口腔治疗内部员工价，还可以根据每班报名情况领取对应奖励积分，抵扣消费。
- 4. 优洁口腔后续不定期开展儿童/成人口腔服务拼团活动，短信+公众号精准触达每一位会员。

Step 2: 用户激活-刺激注册，提升到店率、付费率



1. 进店有礼

优惠券大礼包刺激注册。顾客注册后自动派发，实现会员激活。

2. 门店展示

精美装修模板，提升浏览体验。店内展示齐全，客户轻松了解，推动转化：客户可查看门店介绍视频、相关口腔项目、医生介绍、营销活动和会员的好评等，支持小程序在线客服答疑会员问题。



3D种植牙

普卡会员 9.9折

折后 ¥12375

原价 ¥12500



美牙齿纠正

普卡会员 9.9折

折后 ¥11880

原价 ¥12000

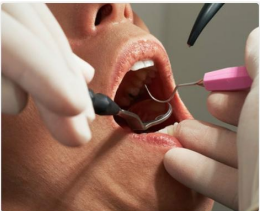


牙周治疗一疗程

普卡会员 9.9折

折后 ¥1782

原价 ¥1800



根管治疗

普卡会员 9.9折

面议



单次牙周检查治疗



超声波洁牙

首页

预约

本店产品

会员卡

< 项目详情

...

👁



牙周治疗一疗程

★★★★★ 5.0

普卡会员 9.9折

折后 ¥1782 ¥1800

👤 用户评价

查看全部(1) >

小**

★★★★★

2021-06-04 16:16:29

之前发现牙龈很容易出血，过来发现是牙周问题。治疗过程中比较害怕，医生很耐心安抚，治疗了几次感觉好多了。谢谢李医生和赵医生。领了优惠券价格更实惠了。

🏠 首页

在线预约

口腔门诊部

* 姓名

请输入姓名

* 性别

男

女

* 手机

请输入手机

* 地址

省/市/区

请输入详细地址

* 主诉症状

请输入主诉症状

🏠 首页

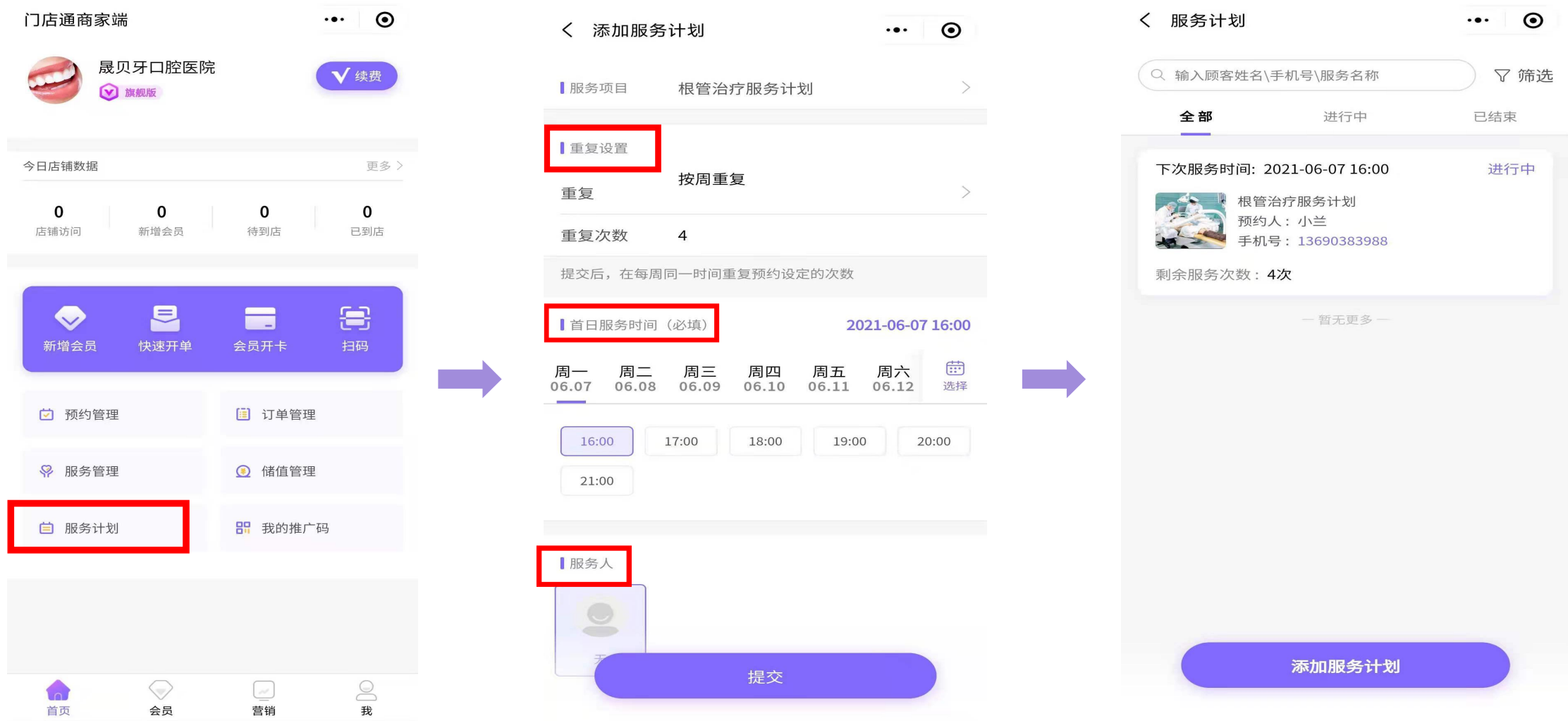
📅 预约

📦 本店产品

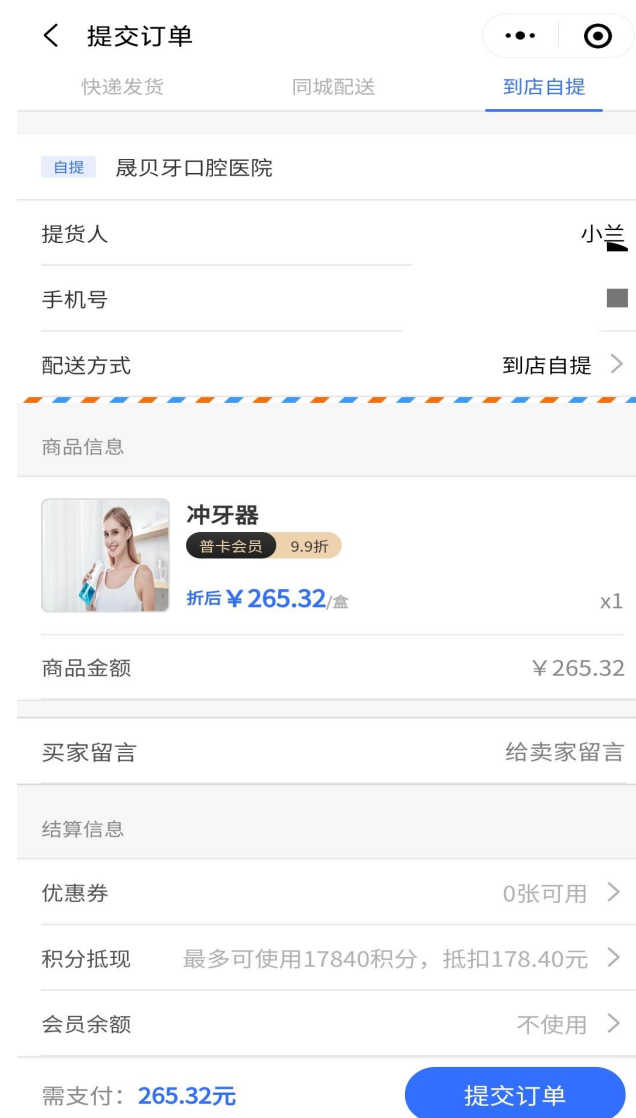
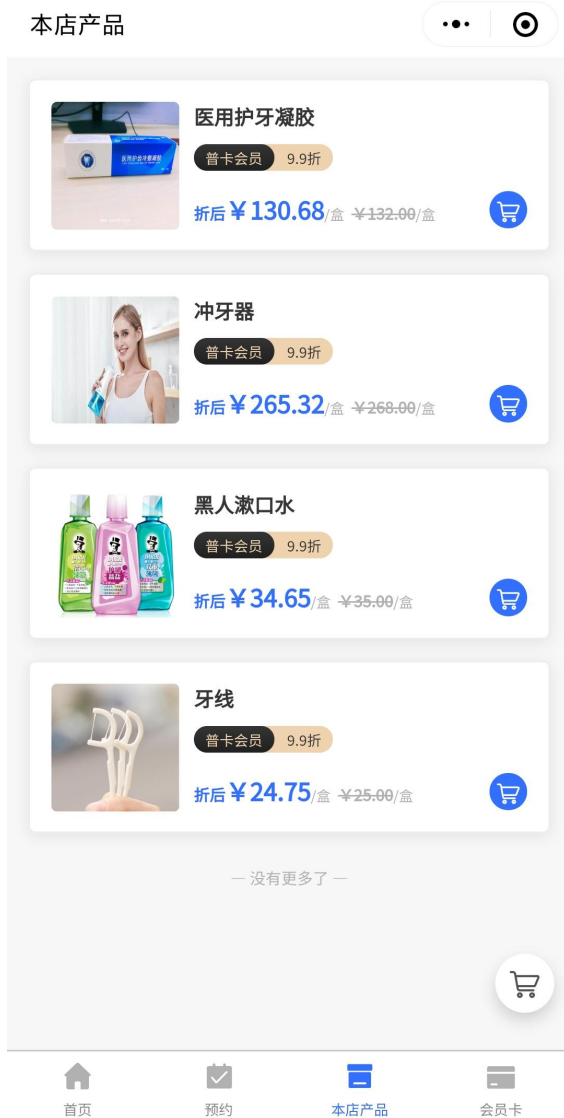
👤 会员卡

3. 在线预约+在线收集信息：会员在线选取服务的内容、时间，一键预约，到店即服务。

表单功能支持在线或现场收集客户信息，如以往病史、口腔情况等，方便医生找到最合适患者的解决方案。

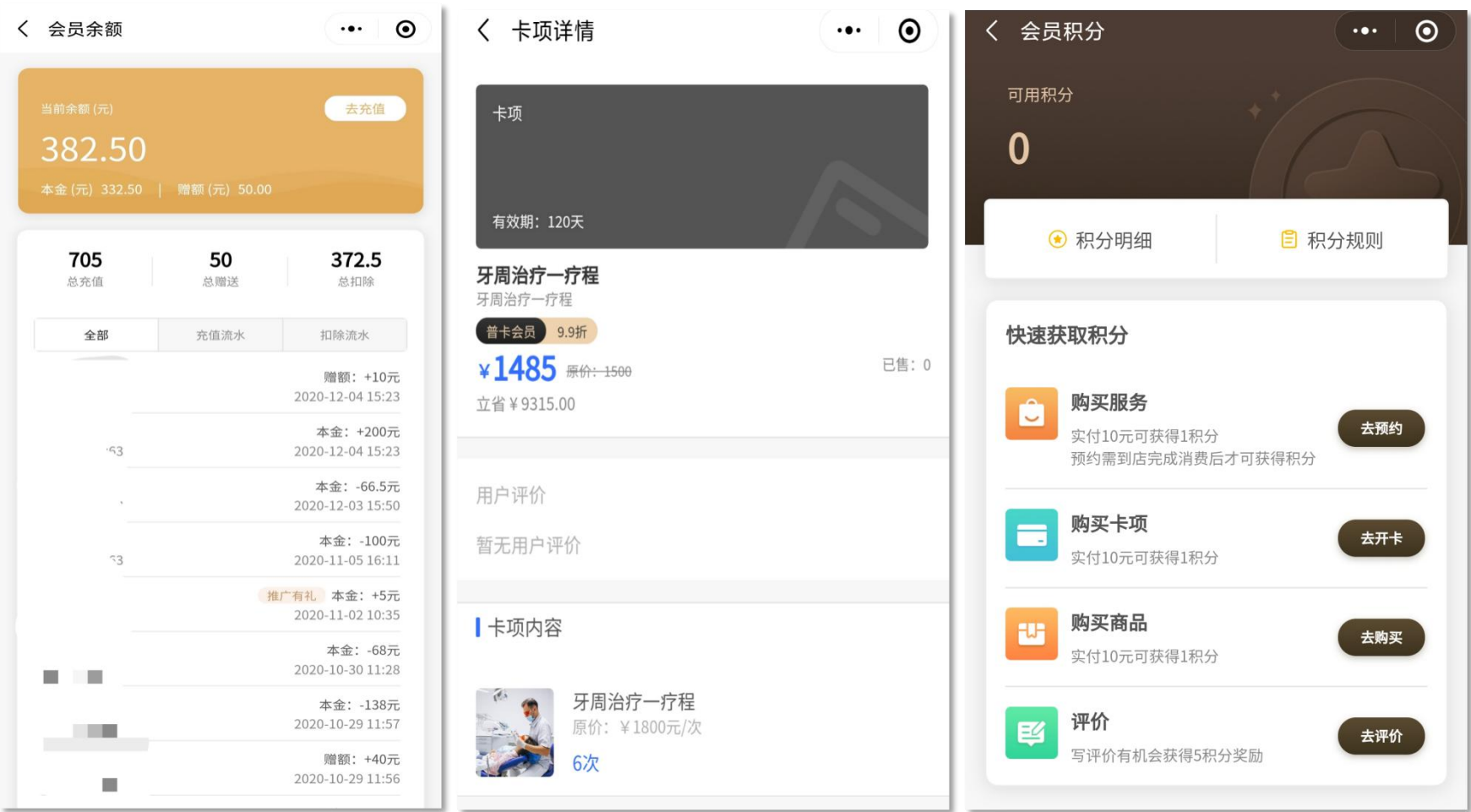


4. 服务计划: 针对长期治疗的会员，可设置服务计划，一次性设置好每个周期需要服务的时间、项目和医师等。系统自动预约，到期自动提醒对应会员和医师，方便快捷，**有效帮助医院解决长期和短期服务的看诊安排冲突，提前锁客，加速资金回笼。**



5. 在线商城，一键下单：支持出售口腔周边产品，支持多种配送方式，拓展销售渠道，提高付费率。

Step 3: 留存与复购-掌握会员特征，提升体验加速资金回笼



1. 会员体系

会员注册信息自动录入会员档案，会员权益、消费明细均可查询。商家可以给会员打标签、记录会员特征，对会员进行分层精准管理，根据会员特征做出符合会员需求的营销玩法，提高复购。商家更可以借助会员储值、会员积分、积分商城和各式卡项等，促进会员沉淀，加速资金回笼。



2. 消息推送+打造私域流量池

用营销短信唤醒沉睡顾客、提高会员粘性，刺激会员多次到店。门店信息和会员账户变动亦可通过通知系统精准触达。公众号发布门店活动信息、新品图文，引起顾客兴趣，顾客关注公众号并从菜单进入门店小程序，实现公众号粉丝导流。借助小程序、公众号、朋友圈等进行粉丝社群导流，构建门店私域流量社群池，减少顾客流失。

Step 4: 裂变转介绍-利用老会员进行裂变转介绍，形成营销闭环

BASIC ORAL EXAMINATION FOR ADULTS

成人口腔基础检查

线上价¥9.9

¥9.90

3人团

原价¥35.00

距离结束仅剩6天

23:57:50

成人

口腔基础检查

已拼: 0

到店自提

同城配送(免配送费)

快递发货(运费: ¥13.00)

拼团玩法

1

2

3

开团/参团

邀请好友

人满成团

没有更多了

参与活动赢大奖

天降红包雨

已有0人参加活动

接红包啦

0

累计获得奖励

0

累计推广客户

0

累计推广订单

推广注册任务

每邀请2人注册会员

奖励: 优惠券 1张

去推广

进度0/2

推广消费任务

每邀请1人首单消费满200元

奖励: 余额 5元

去推广

全民推广： 裂变必备利器。通过设置优惠券/余额/礼品等奖励，刺激新老顾客为门店进行私域转介绍，拓展门店的推广宣传渠道，吸纳更多会员、引导更多顾客消费。

拼团： 依托会员社交关系链裂变为门店带来流量，一旦成团获得商品拼团优惠价，老带新提升购买转化率。

互动活动： 大转盘抽奖、集赞赢好礼等多款有趣玩法，有奖又好玩，社交裂变，社交互动性强，亲朋好友齐参与。

Step 5: 内部管理-轻松提升门店经营效率

收款:

支持微信支付、聚合支付等多种开单记账方式，兼容快捷开单、开卡扣卡、开商品等多种开单场景，**收款也可很方便**

数据:

服务开单系统**自动计算员工业绩**，提高员工积极性。可视化数据图表，商家**快速了解门店经营状况**，**缓解财务核算压力**。

多门店管理:

总部统一管理，统一上架商品和营销活动，细分门店权限，流量精准承接，**降低多门店经营成本**。



The background features a light blue gradient with large, semi-transparent blue circles in the top-left and bottom-right corners. The central text is overlaid on a large, faint blue number '04'.

04 案例分享



优秀案例：挚康口腔医院

上线两个月订单100+, 总成交额65w+

背景介绍：从创办最初的社区服务到转型为现在的定制化服务，在本地拥有一批稳定的客源，但也面临着两大焦虑：一是第三方平台电商流量成本高，线上获客越来越难。二是客源流失问题，精细化运营能力较弱，转化时间长，复购率不高。

近两年来，口腔医院们纷纷转向私域，因此，挚康口腔医院也找到了门店系统，准备借助移动互联网的能力找到自己合适的获客模式。



亮点思路：

设置活动项目和优惠。选品以种植、矫正作为主推项目，考虑到线上推广客单价太高不利用快速成交转化，为刺激顾客成交，设计预付定金限时抢购享优惠价的玩法，所有项目预收定金占总价的3%-15% (500-1000内) 后可享受折上折的惊爆价。**预收的现金不仅可以缓解当下资金压力，也还可提前锁定顾客，核心的收入来源是后续进店继续高客单的成交转化。**此外还制定“口腔检查特惠”“洗牙亮白服务9折”等副推项目，将口腔检查特价券和洗牙9折券上架进店有礼，**让顾客注册后获取，提高付费率。**

充分利用员工和会员的私域进行裂变。后台设置好会员推广活动，老客户可以转发自己的推荐海报、链接内容给自己的好友，好友如果是新注册客户，那么老客户就可以**获得相应的余额奖励，还可以看到自己的推荐都有哪些好友参与。**员工领取自己专属分销码，**通过私域推广获得推广业绩。**

智能预约和数字化会员管理。会员在线上可以直接预约专家医师和产品服务，然后到线下门诊使用。对客户来说，在线预约适合自己的随机时间，自主预约商家服务，进行线上支付后，就可以前往门诊消费。对医院来说，提前预订，避免到店无座，大大提升门诊人员的时间成本和使用率。数字化会员体系，将老顾客记录会员档案并对其进行高效管理：备注会员特征喜好、跟踪其消费路径、对其进行有效分析，定期回访和提醒过往消费会员，提高会员粘性，提高复购率。

The background features a light blue gradient with large, semi-transparent blue circles in the top-left and bottom-right corners. In the center, the number '05' is displayed in a large, light blue font. Overlaid on the '05' is the text '产品优势' in a bold, black, sans-serif font. Two small blue dots are positioned on either side of the '05', one to the left and one to the right.

05 产品优势

门店系统产品优势

超高 性价比

体验版提供商家试用便利，核心功能尽情体验无压力。付费版同类产品冰点价，付费后版本功能无需重复收费。

多类功能 持续更新

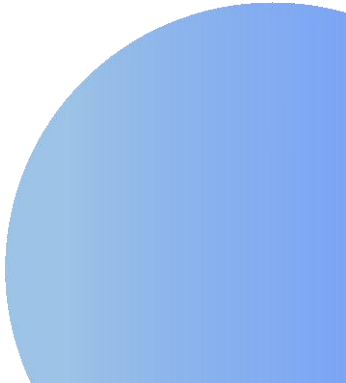
多类功能覆盖拉新到复购再到内部管理各个场景，助力商家低成本高效率经营门店。高频率更新迭代，只为更好的用户体验。

专人带教 轻松上手

后台帮助中心教程指引+专业客服团队7×12h贴心相助，助力商家轻松上线门店。

多重防护 安全监控

提供DDOS攻击防护、HTTPS数据加密、CDN加速、全面支持IPv6。7×24h全方位安全监控，保证门店数据安全。



END 谢谢观看