

병/의원 통합 마케팅 제안서

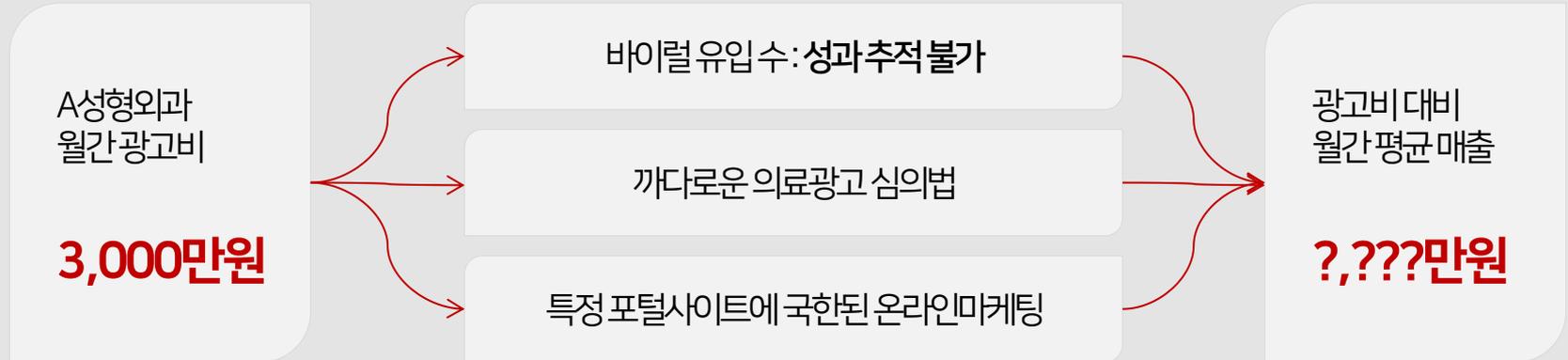
맛있는 광고

INDEX

1. 국내 병/의원이 가장 많이 이용하는 마케팅 채널
2. 온라인 고객들의 탐색 과정
3. 채널들의 미디어믹스를 통한 매출 상승
4. 문제 파악 > 가설 수립 > 해결

병원이 마주한 현실

온라인 광고, 블로그만이 답인가?



같은 비용을 쓰더라도 더 효율적으로 성과유지 혹은 발전을 해야하는 상황.

성과 추적 = 매출 UP

매출은 서비스를 처음 경험한 소비자가 가치를 느끼고, 이후 재방문하는 고객분들의 결과물.
마케팅의 성과 추적을 통한 충성 고객 확보는
활성 고객 수, 인게이지먼트, LTV 등 모든 주요 핵심지표와 연결.

1 STEP

바이럴유입수체크

조회수
노출수
클릭수
쿼리량

2STEP

데이터분석,가설수립

전월vs금월데이터비교및
가설수립을 통한 마케팅 집행

3STEP

재방문 고객유치

데이터및매출별
마케팅 NEXT STEP 전략 수립

국내 병/의원이 가장 많이 이용하는 마케팅 채널

가장 많이 이용되는 채널



블로그



카페



지식인



브랜드 SNS계정운영(메타)



유기적으로 미디어 믹스만 해도 ...
1 + 1 = 3의 효과 발생 (신규 + 재방문 + 잠재고객)

반드시 검토해보면 좋은 채널

- 메타스폰서광고
- 구글/유튜브 애즈
- 검색광고
- 배너광고
- 당근마켓

추가적으로 검토하면 좋은 채널

- 병원별 시즌 상품 바이럴
- 콘텐츠 카드
- 기존 고객 기반의 리마케팅
- 언론기사
- 카카오톡 채널/채널톡 앱 푸시

온라인 고객들의 탐색 과정 : 더 중요해진 미디어믹스



01
광고노출

바이럴마케팅 | 검색광고 | 배너광고
SNS 동영상광고 | 옥외광고



02
정보검색

바이럴마케팅 | 검색광고 | SNS



03
비교

바이럴마케팅 | 검색광고



04
리텐션

SNS퍼포먼스마케팅 | 배너광고
동영상광고 | 인플루언서
당근마켓



05
방문전환

네이버지도 | 리뷰후기



06
재방문

CRM마케팅 | 앱푸시
방문/이탈고객기반리마케팅

채널들의 미디어믹스를 통한 매출 상승

[step1. 브랜딩]

[step2. 신규고객확보]

[step3. 재방문 및 브랜딩 확장]

[step1. 브랜딩]

국내 최대 메가트래픽 포털 플랫폼에서의 **브랜딩 바이럴 광고**.

당신이니까 플란

나에게 맞는 맞춤 치과 임플란트

안락과 정확도를 높인 결과!

[중지] 플란치과병원 부설임플란트고 내원하세요

플란치과, 안심하고 내원하세요

최저화공식블로그: 검색상위노출을 통한노출수확보

bit.ly/46fEeyR

여우야

이마 볼륨 연출기 둘러?

이마 볼륨 연출기 둘러?

이마 볼륨 연출기 둘러?

카페치투: 공통 관심사유저를 잠재고객으로 전환

bit.ly/3LDs1dP

부평치과추천 다니시는 곳으로

부평치과추천 부탁드립니다!

광고답변 사정없이 직접 가보신 곳만 추천 부탁드립니다!

아무데나 적당히 알아보면 후회한다는말에

꼼꼼히 비교하려고 질문글 써봅니다!!! 돈만버리기 싫어서요..

지식인: 정보전달 및 브랜드 인지도 향상

bit.ly/3LR0V5

렌즈삽입술, 부작용 없이 효과 보려면

안경이나 렌즈 착용 없이 편안한 일상생활을 영위할 수 있도록 해주는 시력교정술로 라식과 라세이 널리 알려져 있다.

그러나 모든 사람에게 시력 교정술이 허락되는 것은 아니다. 개인의 근시 정도 또는 각막 두께에 따라 알맞은 수술 방법이 상이하며 이에 수술이 불가능한 케이스도 존재한다.

또한 신세 부위 중 가장 예민한 눈을 대상으로 이뤄지는 수술이라 신경이 쓰이고, 수술 후 시력 저하나 및 번짐 등 수술 후 부작용 때문에 시력교정술을 망설이는 경우도 많다.

또한 고도근시인 경우나 각막이 얇아 잔여 각막이 부족할 경우 각막이 안압을 견디지 못하고 돌출되는 각막확장증이라는 부작용도 걱정해야 할 수 있다.

특히 초고도근시는 안구가 과도하게 성장하여 망막 주변부에 변형이 일어나 눈의 구조가 약해진 상태일 수 있어 다른 안질환에도 취약하다. 이처럼 세심한 주의가 필요한 초

연론기사: 정보전달 및 브랜드 신뢰도 향상

bit.ly/3LzmiYc

채널들의 미디어믹스를 통한 매출 상승

[step1. 브랜딩]

[step2. 신규고객확보]

[step3. 재방문 및 브랜딩 확장]

채널들의 미디어믹스를 통한 매출 상승

[step1. 브랜딩]

[step2. 신규고객확보]

[step3. 재방문 및 브랜딩 확장]

[step3. 재방문 및 브랜딩 확장]

시즌별 이벤트 운영 및 기존 고객 기반의 CRM마케팅과 리마케팅으로 매출 극대화 전략



카카오톡 CRM 마케팅 운영: 시즌별 이벤트 푸시 메시지
전월 대비 재방문 고객 비율 20% 증가



이벤트 상품 콘텐츠 예시



콘텐츠 리마케팅: 기존 고객 및 잠재 고객 타겟



병원 브랜드 키워드를 통한 프로모션 이벤트

믿고 맡겨주신다면
그 이상을 보여드리겠습니다. 감사합니다.

