

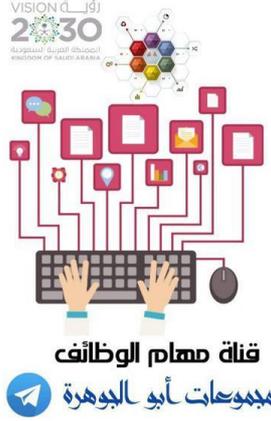


مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية



مهام التسويق للمستشفيات

تسويق المستشفيات الخاصة

لا شك أن تسويق المستشفيات الخاصة من الأمور المستحدثة في هذه الأيام، ولكن هذا الأمر مفيد للمريض قبل المستشفى، لأن المريض أصبح بإمكانه أن يتعرف من خلال الإنترنت بسهولة على جميع الخدمات التي تقدمها المستشفى وذلك إلى جانب معرفته بالطاقم الطبي في المستشفى، وأيضاً بإمكان المريض أو ذويه التعرف على رأي الناس في الخدمات المقدمة من المستشفى، وذلك حتى يستطيع تقييم الخدمة المقدمة من المستشفى بشفافية ووضوح قبل اتخاذ القرار، أي مستشفى يذهب إليها للحصول على الخدمة الصحية التي يرغب بها، ومن هذا المنطلق ظهرت الحاجة الماسة إلى ضرورة تسويق الخدمات الصحية المقدمة من المستشفيات الخاصة على شبكة الإنترنت، الشبكة الأكثر وصولاً إلى العملاء.

أهمية تسويق المستشفيات الخاصة

كما تعلمون جميعاً أن عملية التسويق تهدف في الأساس إلى تحديد ما هي الاحتياجات الخاصة بالعملاء، وذلك لتحديد إمكانية المؤسسة في تلبية هذه الاحتياجات، وأصبح كسب رضا العملاء هو الشغل الشاغل لهذه المؤسسات، والمستشفيات الخاصة ليست بعيدة عن هذا الأمر فمع الانتشار الكبير للمستشفيات وتزايد أعداد المستشفيات الخاصة والمراكز الصحية الخاصة، أصبحت هناك حاجة

ماسة لمعرفة ما يريده العملاء ولا شك أن شبكة الإنترنت هي المكان المناسب لذلك، وهذا بسبب تواجد أكبر عدد ممكن من العملاء في مكان واحد مجتمعين وهو الشبكة العنكبوتية، أصبح ربح مقدمي الخدمات الصحية يعتمد على التعليقات الإيجابية للعملاء عنهم وكذلك تقييمات العملاء لهذه الخدمات، ومشاركة تجاربهم مع المستشفيات مع الآخرين.

كيف يتم تسويق المستشفيات الخاصة على الإنترنت؟

يوجد الكثير من الطرق التي تتيح للمختصين تسويق المستشفيات الخاصة على شبكة الإنترنت، سوف نعرض لكم أهم هذه الطرق البسيطة والعملية التي تستهدف الوصول إلى أكبر عدد من العملاء المستهدفين.

إنشاء موقع إلكتروني للمستشفيات الخاصة

أول طريقة من طرق تسويق المستشفيات الخاصة على الإنترنت هي إنشاء موقع إلكتروني للمستشفى، ويجب أن يصمم الموقع من قبل مختصين في هذا العمل، وأيضاً يجب أن يلائم محتوى الموقع نوعية المستشفى الخاص، وأن يكون الموقع الرسمي للمستشفى به كافة المعلومات والتفاصيل التي قد يحتاج إليها العملاء، وذلك يسمح بتواجد المستشفى بشكل رسمي على الشبكة العنكبوتية بشكل دائم لضمان تواجد كافة المعلومات والتفاصيل عند البحث عن المستشفى، فهناك ٩٠% من المرضى يبحثون عن موقع المستشفى قبل الذهاب إليها لمعرفة كافة التفاصيل عن المستشفى.

إنشاء صفحات خاصة بالمستشفيات الخاصة على مواقع التواصل الاجتماعي

ثاني طرق التسويق للمستشفيات الخاصة هي عمل صفحات خاصة للمستشفى على مواقع التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك وتويتر ويوتيوب وانستجرام، ولأن

معظم العملاء يتواجدون على هذه المنصات التفاعلية التي تعتمد على مشاركة المستخدمين بعضهم البعض في تجاربهم ومشكلاتهم، ويقدمون النصيحة للآخرين، وأيضاً يقدمون التوصيات بالذهاب إلى المستشفيات الخاصة، لذا يجب على القائمين على المستشفيات الخاصة أن يقوموا بعمل صفحات للمستشفيات خاصةً على تويتر وفيسبوك.

القيام بعملية دعاية مباشرة على الإنترنت

يمكن للقائمين على تسويق المستشفيات الخاصة عمل دعاية مدفوعة للإعلانات على مواقع التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك وتويتر ويوتيوب، أو دعايا مباشرة على المواقع الإلكترونية، ويجب أن تعكس هذه الدعاية الخدمات التي تقدمها المستشفى في أفضل شكل لها، ويجب أن تكون الدعاية جيدة إلى درجة تعلق في أذهان العملاء المستهدفين.

استخدام مختصين للظهور في نتائج مواقع البحث الشهيرة

من أهم الأمور التي يجب على القائمين على المستشفيات الخاصة أن يقوموا به، هو أن يطلبوا من مختص عمل دعاية مدفوعة للمواقع الإلكترونية، والاهتمام بالمحتوى الذي يعرض في الموقع الإلكتروني الخاص بالمستشفى، وذلك حتى تظهر المستشفى في مقدمة صفحات البحث عبر مواقع البحث الشهيرة.

تقديم فيديوهات عن المستشفى

بعد الاهتمام بتقديم محتوى مكتوب يأتي دور المحتوى المرئي، عن طريق تصوير فيديوهات للعمل بالمستشفى أو فيديوهات عن المرضى وقصص شفائهم، مما يقوم بجذب فئة كبيرة من مستخدمي مواقع التواصل الاجتماعي ومستخدمي الشبكة العنكبوتية بوجه عام.

أهم النصائح لتسويق المستشفيات الخاصة على الإنترنت

قبل أن تبدأ بتسويق المشروع يجب أولاً مراعاة بعض الأمور الهامة التي تمكنك من إنشاء أفضل محتوى طبي على شبكة الإنترنت، وهذه الأمور هي:-

أولاً عليك أن تقوم بتحديد الجمهور الخاص بك، وتحديد أماكن تواجدهم على شبكة الإنترنت هل على المواقع الإلكترونية أم وسائل شبكات التواصل الاجتماعي. يجب عليك أن تبسط معلوماتك قدر الإمكان حتى يستطيع متلقيها فهمها بسهولة. اجعل التسويق للمشفى على وسائل التواصل الاجتماعي شيء حيوي بسيط يفهمه جميع من يستخدم هذه الطريقة.

الانتشار قدر الإمكان في كل مكان على الشبكة العنكبوتية.

التواصل الدائم مع العملاء والرد على تعليقاتهم واستفساراتهم.

الاهتمام بالرعاية الصحية قدر الإمكان لأن المرضى يختارون المستشفى وفقاً لتاريخ هذه المستشفى في تقديم العلاج وخبرتها، وكذلك وفقاً لتاريخ المستشفى في الأخطاء الطبية.

ننصح أيضاً باستمرار عملية التسويق لأن النتيجة بها ليست فورية، فقد لا يذهب متلقي خدمة التسويق على الفور إلى المستشفى، قد يذهب بعد عام أو عشرة، أو بعد أسبوع أو في أي وقت لذا ننصحهم بالصبر واستمرار العملية التسويقية.

اتبع مبدأ ترك شيء ما خلفك، عن طريق استمرار عملية التسويق على الإنترنت حتى تصبح للمستشفى الخاصة بك علامة تجارية في أذهان المتلقين.

لا تتعامل مع التسويق على أنه بند مادي، بل تعامل معه على أنه استثمار للمستشفى الخاصة بك، لا تنتظر مكسب سريع فهذا الأمر لا يتم هكذا، بل اعتبره استثمار طويل الأمد لمؤسستك.

أعتمد في استراتيجيتك التسويقية على نشر الكثير من المعلومات الطبية عن الأمراض وكيفية علاجها، وأفضل من ذلك هو أن تقوم بعمل محتوى مرئي لذلك لأن معظم المرضى يبحثون عن حلول للأمراض وأعراضها، فإن فعلت ذلك اكتسبت عدد أكبر من الزوار والعملاء لموقعك.

الإهتمام بالتدريب الجيد للموظفين المتخصصين في الرد على العملاء
واستفساراتهم، وذلك لأن هذا هو أول تعامل ملموس بين المريض والمستشفى
فإن شعر بالرضاء من هذا التواصل كانت هذه واجهة مميزة للمستشفى.
تحليل المنافسين في السوق والخدمات التي يقدمونها وما الذي يميزه عنك
وغيرها من وسائل المقارنة.



[قناة مهام الوظائف اضغط هنا](#)

مجموعة ابو الجوهرة التعليمية تلجرام

@almroane

قناة مهام الوظائف

مجموعات أبو الجوهرة