

目录:

一.产品推广政策	3
二.产品推广渠道及实现方式	3
1.PC 端	3
1.广告位单品推广	4
2. 广告位专题展示推广	4
3. 关键词竞价排名	4
4. 热门搜索	6
2.无线端	6
1.广告位专题推广	6
2. 关键词竞价排名	9
3.热门搜索	12
3. 微信、微博	············
三.产品销售渠道及销售方式	
四.效果评估	

一.产品推广政策

现有数据:34 款处方药药品通用名称

现需要贵方提供资源:要推广处方药批准文号及规格,以方便部分推广方案使用。

二.产品精准引流渠道及实现方式

1.PC 端

1.广告位专题精准引流

● **位置**: 药品网首页**焦点轮播**、**常见病症**及**通发广告**。

因国家法律法规明文规定处方药只能在指定医疗类杂志做展示,故可做科普类专题广告并跳转至合作专题页面,引导用户进行下单购买操作。

- 优势:是药品网黄金区域广告位、位置醒目、介绍全面、精准有效锁定目标用户。
- **专题形式:**科普类专题(因处方药涉及到广告法,故一级跳必须为纯科普类专题,再从 专题跳转到提交需求下单页面)

1)焦点轮播(图示)



2)当季常见病症(图示)



3)通发广告(图示)



2.疾病找药精准引流

疾病专题精准引流方式是一种最直接引流方式,用户通过相关疾病,会看到8款治疗相关疾病药品,可将合作药品放置在第一位。点击进入后即可直接跳转提交需求购买。

• 位置:药品网首页下方,展示8款药品。

● **优势**:针对性强、站内流量较大(日 PV:800~1000 万)、直观展示药品。

● 疾病找药(图示)



3.文字链引流

文字链是目前处方药合作最广泛的方式之一,位于药品网流量最大的药品详情页面,可通过专题标题吸引用户点击进入,跳转至合作专题页面,引导用户进行下单操作。

• 位置:药品详情页首页下方,展示10条广告数据。

• 优势:针对性强、站内流量较大。

文字链(图示)



4.热门搜索

热门搜索是当季点击量最高的热门药品,且位置直观醒目,将合作药品名放入热门搜索区域,即可引导用户跳转至合作专题页面进行下单操作。

• 位置:热门搜索位于药品网最上方搜索框右边。

● 优势:曝光度高,位置醒目,操作方便。

● 热门搜索(图示)



2.无线端

1.广告位专题推广

● 位置:药品网首页上方

由合作方提供广告图,我方平台审核安排上线。因国家法律法规明文规定处方药只能在指定 医疗类杂志做展示,故专题可采用疾病预防或治疗相关内容,吸引用户点击进入。

● 优势: 黄金位置、流量大

1)药品网首页轮播(图示)



2)专题活动(图示)



3)对应疾病下通发广告(图示)



2.关键词竞价排名

● 位置:药品网搜索页

- **关键词竞价排名**目前是最常用的一种药品推广方式,用户在药品网页面上搜索有关合作药品疾病、症状等绑定关键词,点击搜索时,可保证竞价药品合作药品在第一位。
- **三大药品分类——产品置顶**,用户在药品网页面上通过点击"商品分类"中有关合作药品的相关疾病以及"部位找药"中的合作药品所治部位,可保证竞价药品合作药品在第一位。
- 优势:直观、见效快、针对性较强。

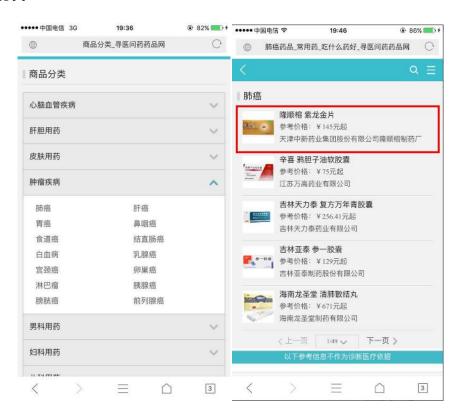
1) 关键词竞价排名



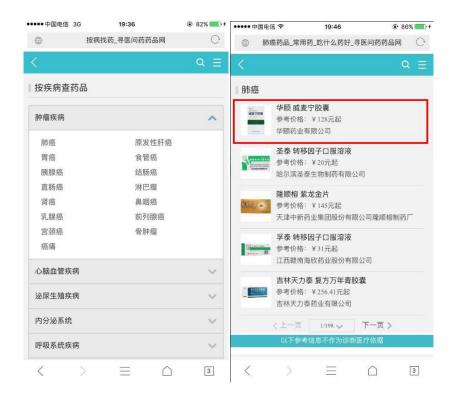
2)三大药品分类——产品置顶



● 商品分类



● 疾病找药



• 部位找药



3.热门搜索

● **热门搜索**位于药品网最上方搜索框下边,是当季点击量最高的热门药品,且位置直观醒目,有效提高曝光度。

• 优势:曝光度高,位置醒目,操作方便



3.自媒体

• 学术类软文

可通过学术类软文进行患者教育,并通过软文可阅读量锁定目标用户群。在药品指南微信公众号/新浪微博为合作商户进行软文打包推广。

• 微信微博图示



三.产品销售渠道及销售方式

Banner 引流: 用户通过点击各个页面 banner 后,会跳转到药品网合作药品药品详情页, 点击药品详情下方各个网上药店,即可引流到各个网上药店进行购买。

微信微博软文引流:通过微信微博,进行肺癌预防与治疗软文发布,在文章落款显示旗舰店内或药品网药品详情页合作药品二维码,用户扫码直接进入旗舰店铺或网上药店,提交需求,进行购买操作。

文字链引流: