

# 海淘科技分享 | 【医院网站建设方案】

一、医院网站建设的意义，医院通过在互联网上设立一个网站，不仅可以介绍医院特色的基础治疗及相关服务的医院，专家宣传部门，树立良好的医院形象，推广新技术、新项目和动态发布的最新信息，显示技术如医疗、科研实力，拓宽服务范围，吸引更多的患者，形成更大的医疗市场，并开展健康教育宣传，回答发展成咨询，为患者提供检查法和医疗信息查询，减少患者的麻烦，大大降低了距离医院与病人。从长远的角度来看，医院的发展可以为病人提供远程医疗服务等服务。医院网站建设是医院信息化的重要组成部分，也是医院加快信息化建设的重要措施。医院通过构建一个网站将进入一个渠道，探索网络时代医院管理的新模式。



## 第二、医院建设网站的目的

- 1、网站是医院的"商标"，每一家医院都有自己的特点和个性。在这个高度信息化的社会里，建立医院网站是最直接的宣传手段。
- 2、可以为品牌提供全新的互动方式，使医患沟通不再受传统的制约。
- 3、为内部和外部的研究和探索带来了新的土地，专家，论坛，网络视图，材料在所有的科目，如多媒体课件内容提供了一个很好的平台。
- 4、内部管理，可以有效降低成本，提高效率。

## 三、医院建设网站的理由

在互联网上在数字时代的演变过程，建立自己的医院网站，抢占网络商机，提高医院形象，加强客户服务，这是医院管理的方式赢得胜利。让你的医院必须建立自己的网站!无论你是否是一家大型跨国公司，中小型专业公司，任何组织、政府部门或机构，甚至个人，立即成立一个网站可以享受以下好处：

抓住网络商机：互联网域名是一种资源。现在无论是公司的规模、组织或个人都争先恐后地把自己的网站注册的域名，才能在互联网上站稳脚跟。一个易记的域名，让人很容易记住，你可以抓住在线;和一个域名和公司的形象，可以帮助你去医院在网络的快速发展，你在企业中立于不败之地，赢得更多的商业机会。

改善公司的形象:网络呈现不同于一般的印刷广告和电视或广播电台。网站也是公司的无形资产的一部分,可能不是第一和第二年,你的客户会主动向你要求你的公司的网站或电子邮件地址。直到那个时候建立的是一个有点落后的时代,这特别是在计算机、网络、通信和多媒体、旅游、社会、商业等行业,有明显的。

加强客户服务:如果您的行业性质要求您定期提供信息给客户,或者随时接受客户的建议,你有一长串的客户名单,随时准备跑邮局,或准备联系信息报上发表你的新企业的信息?那么我们可以告诉你,在数字业务领域,它太老了,数字表示已经远远领先于传统媒体,价格低,老化。

#### 四、网站浏览者需求的分析

首先是患者,但不同的医院服务的患者人群。患者需要知道吗?疾病信息、治疗信息和与医院的联系。无论是医院的专业、权威、治疗效果、周到的服务,这些都是非常关心的患者,尤其是危重病人。

其次是我们的医生和经理。他们已经在网站的帮助下发表了沟通,信息的迫切需要,也有服务社会的人的良好意愿。而管理者希望从一个网站了解医院,网站可以在医院管理中起到的作用。

再次是群众,希望了解医院的各个方面,可以从医院得到一些预防的知识。

还有商人。他们希望通过网络和医院是一个企业进行谈判、谈判、旅程,以减少不必要的成本。

#### 网站色彩分析

医院网站,其他站点没有风格,可以让你的访客想停留更多的时间,品尝网站的内容,甚至网站都会得到更多的关注和鼓励。

观众的色彩是整体的视觉感知,如果一个网站的颜色可以有一致性,不仅可以使网站看起来美丽,可以让更多的人不容易混淆的内容,增加了浏览的简单和方便。和现场的颜色更能衬托出网站的主题,如果主题颜色和合理配置,会增加浏览者的易读性。

站点颜色包含页面的背景、文字字体、图片的颜色、颜色等,它不仅是正确的,即使完美的颜色搭配,并配合每一个内容、主题和站点。

网页背景是整个站点风格的重要指针。以黑色为背景的颜色,例如,网页,对于黑色的人的视觉感会导致黑暗,如果使用的活跃儿童网站,是不适合的。因为孩子是天真的,活泼,充满活力,而且组成的黑色,黑暗,很难想象在一起。

#### 五、网站栏目功能分析

(1)网站语言:简体中文、

(2)网站设计风格

在美丽和容易的基础上,在大多数浏览器的阅读习惯的基础上。垂直网站的网站属性(中文版)

(3)栏目规划

1、医院概况:包括院长演讲、领导系列、发展历程、组织机构设置、联系方式等基本情况。主要以文字和图像的形式。(图像包含医院建筑楼、门面、大厅、候车室、病房、乘车路线图等)。

2、院长发言:“导演的演讲可以在医院设置的介绍中,点击“院长讲话”,“显示出院后的长的照片,然后是医院文化的院长和客观的介绍和宣传等”

3、医院荣誉记录:从医院建设以来,学校集体和个人获得各种奖项和证书。以文字、图片的形式列出。

4、部门介绍:需要有相关的摄影部门、部门主任医师照片、设备部照片及相关内容。包括部门和部门的内容介绍了治疗疾病,医生团队介绍和成功治愈的案例介绍,包括业务部门和行政部门。

5、专家介绍:点击查看部门专家的照片和名称,然后点击照片或姓名查看自己的个人资料,最好能提供医生访问日程。(反映医院的医疗实力,使患者更放心。)

6、医疗器械,使用静态图像和动态闪光,显示访客的美丽的医院医疗设备。

- 7、新项目、新技术：本栏目是为各种疾病的医院的新的治疗技术。
- 8、医院动态：显示在滚动窗口连接的方式出多个新闻标题，并标明每一个新闻发布的日期，在右上角的新闻组设置“更多”链接。
- 9、护士园地：护士园地是介绍该医院护士情况的栏目。
- 10、就医指南：包括联系我们，医疗信息，医院信息，注册信息，如指南，吃药，这些链接相关的文字介绍和流程图。
- 11、门诊安排：门诊服务安排在头版位置，并建立“门诊安排”，点击进入医院的医生门诊时间表的部门，部门在左侧导航栏列表，每个部门对专家的名字，点击后可以看到专家的照片和简介，方便患者选择和安排。
- 12、注册预约：使患者能够在线预约医生，看医生，进入预约对话框，填写个人信息和医疗记录后，请点击提交
- 13、在线专家门诊：创建一个专门的平台，在现场值班专家可以观看门诊服务，同时与许多患者进行对话和交流。该列可以设置为用户可以使用的成员权限。
- 14、医院论坛：链接相关的论坛，直接由管理员管理。
- 15、在线答疑：患者可以在医院网站，留言提问，医院的工作人员可以回答下，加强医患之间的互动。
- 16、在线办公：可以在平台上集成功能的在线办公，医院内部部门人员可以登录为会员，使用在线办公功能。
- 17、招聘信息：栏目设置在首页下方，点击招聘后
- 18、卫生政策：以图片的形式，文本，列出了医院的医疗保险制度和医疗政策相关的卫生保健内容
- 19、资料下载：包括医疗行业法律法规，执业药师考试资料，医生的测试数据，护士检查，医疗纠纷案件，医院管理知识、继续教育项目，连接文件，等等;医生测试数据;连接文件;教学幻灯片;如纸或下载文件点击每个人都可以开始下载。



- 20、院长信箱：点击后进入一个邮件收发界面，要求有会员权限的用户才能给院长发邮件。
- 21、联系我们：以文字或图片的形式显示医院的位置、公交线路、电话等
- 22、患者心声：该栏目列出的大都是患者的感谢信或是一些患者的反馈意见，大都是纯文本形式。

23、健康讲座：主要用于医疗咨询的访问，包括医学知识、疾病项目、医药快讯、疫情防控、用药常识、常见疾病知识，以文字和图像形式。

24、家里的工人：网站提供给医院工作人员的站频道，具体内容可以为一些医院提供的资料

25、党建园地：介绍出医院的党团领导结构，要求有相片和简介。

26、人才招聘：在线发布人才招聘信息，提供动态人才招聘信息以及在线求职申请，为医院引进人才提供新的轨道。

#### 网站上线如何运营推广分析

一个网站建好后，如果不进行推广、维护，就象天仙妹妹被关在了家里一样。再美、再好也得不到大家赏识。所以网站建好后，医院应有专人来进行维护、推广。医院网站该怎样进行推广呢，我们就此罗列几种非常有用的方式：

1.关键词竞价：毫无疑问，任何一家知名的医院都有投放关键词竞价，关键词竞价是个技术活，笔者简单说说，首先要有一定的预算经费，其次依据点击流量来源调控选择关键词，最后关键词结合本院的强势科室和医院的优惠活动进行覆盖竞价。

2.关键词优化：由于医院竞价激烈，核心关键词，甚至长尾关键词都被百度大量“推广链接”了，因此医院做优化要做细致，做内容，以优质原创内容提升整个网站的搜索权重，以此弥补竞价的不足。



3.问答推广：笔者认为，做问答推广不但能带来直接的客户，而且也能潜移默化的提升医院的品牌。那么如何做好问答平台推广呢?首先要明确问答推广的提问者都是极具挖掘潜力的客户，其次整理好问答平台推荐的问题和自己整理的长尾问题，再次要认真用心的回答好问题，这里笔者强调在问答平台做推广回答一定要有针对性，不要以抽象概念去解答提问者的具体问题，在回答问题的时候要引导到本院就诊。

4.QQ群推广：QQ群最好添加女性比较集中的，比如购物群，订餐群、丽人群等等，群内发信息经常被群主T是肯定的，因此笔者认为发布的信息最好是优惠就诊活动的信息，不要发硬生生的链接广告，那样是没有那么效果的。顺带说说做QQ群推广的最好漂亮妹妹或帅哥。

5.论坛推广：搜集当地的论坛，地方人气大的论坛一般都有与医院做活动的广告或者软文广告，因此建议医院最好能与地方社区付费合作推广，一次合作以后在论坛发帖版主会照顾的。另外在女性版块时常发布些关于妇科保养方面的信息的软文，这样可以增加医院曝光率。

以上是在做网络营销的经验总结，都是真刀真枪的经验，最后，我们经常在报纸、杂志、公交车，看到听到如医院广告在电视上，但医院网络营销是线下推广中不可缺少的一部分，潜在客户绝大多数是通过

线下广告了解信息，决定的上网搜索相关信息后才去医院，所以医院网络营销是非常重要的。网络营销的核心是什么?是沟通。只有患者接受了医院的专业服务，才能使患者快乐，达到医院营销的目的，如果一个医院的患者有一套完整的网站设置的一套完整的服务模式，也害怕医院不能受益。

一、医院网站建设的意义，医院通过在互联网上设立一个网站，不仅可以介绍医院特色的基础治疗及相关服务的医院，专家宣传部门，树立良好的医院形象，推广新技术、新项目 and 动态发布的最新信息，显示技术如医疗、科研实力，拓宽服务范围，吸引更多的患者，形成更大的医疗市场，并开展健康教育宣传，回答发展成咨询，为患者提供检查法和医疗信息查询，减少患者的麻烦，大大降低了距离医院与病人。从长远的角度来看，医院的发展可以为病人提供远程医疗服务等服务。医院网站建设是医院信息化的重要组成部分，也是医院加快信息化建设的重要措施。医院通过构建一个网站将进入一个渠道，探索网络时代医院管理的新模式。



## 第二、医院建设网站的目的

- 1、网站是医院的"商标", 每一家医院都有自己的特点和个性。在这个高度信息化的社会里，建立医院网站是最直接的宣传手段。
- 2、可以为品牌提供全新的互动方式，使医患沟通不再受传统的制约。
- 3、为内部和外部的研究和探索带来了新的土地，专家，论坛，网络视图，材料在所有的科目，如多媒体课件内容提供了一个很好的平台。
- 4、内部管理，可以有效降低成本，提高效率。

## 三、医院建设网站的理由

在互联网上在数字时代的演变过程，建立自己的医院网站，抢占网络商机，提高医院形象，加强客户服务，这是医院管理的方式赢得胜利。让你的医院必须建立自己的网站!无论你是一家大型跨国公司，中小型专业公司，任何组织、政府部门或机构，甚至个人，立即成立一个网站可以享受以下好处：

抓住网络商机：互联网域名是一种资源。现在无论是公司的规模、组织或个人都争先恐后地把自己的网站注册的域名，才能在互联网上站稳脚跟。一个易记的域名，让人很容易记住，你可以抓住在线;和一个域名和公司的形象，可以帮助你去医院在网络的快速发展，你在企业中立于不败之地，赢得更多的商业机会。

改善公司的形象：网络呈现不同于一般的印刷广告和电视或广播电台。网站也是公司的无形资产的一部分，可能不是第一和第二年，你的客户会主动向你要求你的公司的网站或电子邮件地址。直到那个时候建立的是一个有点落后的时代，这特别是在计算机、网络、通信和多媒体、旅游、社会、商业等行业，有明显的。

加强客户服务：如果您的行业性质要求您定期提供信息给客户，或者随时接受客户的建议，你有一长串的客户名单，随时准备跑邮局，或准备联系信息报上发表你的新企业的信息?那么我们可以告诉你，在数字业务领域，它太老了，数字表示已经远远领先于传统媒体，价格低，老化。

#### 四、网站浏览者需求的分析

首先是患者，但不同的医院服务的患者人群。患者需要知道吗?疾病信息、治疗信息和与医院的联系。无论是医院的专业、权威、治疗效果、周到的服务，这些都是非常关心的患者，尤其是危重病人。

其次是我们的医生和经理。他们已经在网站的帮助下发表了沟通，信息的迫切需要，也有服务社会的人的良好意愿。而管理者希望从一个网站了解医院，网站可以在医院管理中起到的作用。

再次是群众，希望了解医院的各个方面，可以从医院得到一些预防的知识。

还有商人。他们希望通过网络和医院是一个企业进行谈判、谈判、旅程，以减少不必要的成本。

#### 网站色彩分析

医院网站，其他站点没有风格，可以让你的访客想停留更多的时间，品尝网站的内容，甚至网站都会得到更多的关注和鼓励。

观众的色彩是整体的视觉感知，如果一个网站的颜色可以有一致性，不仅可以使网站看起来美丽，可以让更多的人不容易混淆的内容，增加了浏览的简单和方便。和现场的颜色更能衬托出网站的主题，如果主题颜色和合理配置，会增加浏览者的易读性。

站点颜色包含页面的背景、文字字体、图片的颜色、颜色等，它不仅是正确的，即使完美的颜色搭配，并配合每一个内容、主题和站点。

网页背景是整个站点风格的重要指针。以黑色为背景的颜色，例如，网页，对于黑色的人的视觉感会导致黑暗，如果使用的活跃儿童网站，是不适合的。因为孩子是天真的，活泼，充满活力，而且组成的黑色，黑暗，很难想象在一起。

#### 五、网站栏目功能分析

(1)网站语言：简体中文、

(2)网站设计风格

在美丽和容易的基础上，在大多数浏览器的阅读习惯的基础上。垂直网站的网站属性(中文版)

(3)栏目规划

1、医院概况：包括院长演讲、领导系列、发展历程、组织机构设置、联系方式等基本情况。主要以文字和图像的形式。(图像包含医院建筑楼、门面、大厅、候车室、病房、乘车路线图等)。

2、院长发言：“导演的演讲可以在医院设置的介绍中，点击“院长讲话”，“显示出院后的长的照片，然后是医院文化的院长和客观的介绍和宣传等”

3、医院荣誉记录：从医院建设以来，学校集体和个人获得各种奖项和证书。以文字、图片的形式列出。

4、部门介绍：需要有相关的摄影部门、部门主任医师照片、设备部照片及相关内容。包括部门和部门的内容介绍了治疗疾病，医生团队介绍和成功治愈的案例介绍，包括业务部门和行政部门。

5、专家介绍：点击查看部门专家的照片和名称，然后点击照片或姓名查看自己的个人资料，最好能提供医生访问日程。(反映医院的医疗实力，使患者更放心。)

6、医疗器械，使用静态图像和动态闪光，显示访客的美丽的医院医疗设备。

7、新项目、新技术：本栏目是为各种疾病的医院的新的治疗技术。

8、医院动态：显示在滚动窗口连接的方式出多个新闻标题，并标明每一个新闻发布的日期，在右上角的新闻组设置“更多”链接。

- 9、护士园地：护士园地是介绍该医院护士情况的栏目。
- 10、就医指南：包括联系我们，医疗信息，医院信息，注册信息，如指南，吃药，这些链接相关的文字介绍和流程图。
- 11、门诊安排：门诊服务安排在头版位置，并建立“门诊安排”，点击进入医院的医生门诊时间表的部门，部门在左侧导航栏列表，每个部门对专家的名字，点击后可以看到专家的照片和简介，方便患者选择和安排。
- 12、注册预约：使患者能够在线预约医生，看医生，进入预约对话框，填写个人信息和医疗记录后，请点击提交
- 13、在线专家门诊：创建一个专门的平台，在现场值班专家可以观看门诊服务，同时与许多患者进行对话和交流。该列可以设置为用户可以使用的成员权限。
- 14、医院论坛：链接相关的论坛，直接由管理员管理。
- 15、在线答疑：患者可以在医院网站，留言提问，医院的工作人员可以回答下，加强医患之间的互动。
- 16、在线办公：可以在平台上集成功能的在线办公，医院内部部门人员可以登录为会员，使用在线办公功能。
- 17、招聘信息：栏目设置在首页下方，点击招聘后
- 18、卫生政策：以图片的形式，文本，列出了医院的医疗保险制度和医疗政策相关的卫生保健内容
- 19、资料下载：包括医疗行业法律法规，执业药师考试资料，医生的测试数据，护士检查，医疗纠纷案件，医院管理知识、继续教育项目，连接文件，等等;医生测试数据;连接文件;教学幻灯片;如纸或下载文件点击每个人都可以开始下载。



- 20、院长信箱：点击后进入一个邮件收发界面，要求有会员权限的用户才能给院长发邮件。
- 21、联系我们：以文字或图片的形式显示医院的位置、公交线路、电话等
- 22、患者心声：该栏目列出的大都是患者的感谢信或是一些患者的反馈意见，大都是纯文本形式。
- 23、健康讲座：主要用于医疗咨询的访问，包括医学知识、疾病项目、医药快讯、疫情防控、用药常识、常见疾病知识，以文字和图像形式。
- 24、家里的工人：网站提供给医院工作人员的站频道，具体内容可以为一些医院提供的资料

25、党建园地：介绍出医院的党团领导结构，要求有相片和简介。

26、人才招聘：在线发布人才招聘信息，提供动态人才招聘信息以及在线求职申请，为医院引进人才提供新的轨道。

#### 网站上线如何运营推广分析

一个网站建好后，如果不进行推广、维护，就象天仙妹妹被关在了家里一样。再美、再好也得不到大家赏识。所以网站建好后，医院应有专人来进行维护、推广。医院网站该怎样进行推广呢，我们就此罗列几种非常有用的方式：

1.关键词竞价：毫无疑问，任何一家知名的医院都有投放关键词竞价，关键词竞价是个技术活，笔者简单说说，首先要有一定的预算经费，其次依据点击流量来源调控选择关键词，最后关键词结合本院的强势科室和医院的优惠活动进行覆盖竞价。

2.关键词优化：由于医院竞价激烈，核心关键词，甚至长尾关键词都被百度大量“推广链接”了，因此医院做优化要做细致，做内容，以优质原创内容提升整个网站的搜索权重，以此弥补竞价的不足。



3.问答推广：笔者认为，做问答推广不但能带来直接的客户，而且也能潜移默化的提升医院的品牌。那么如何做好问答平台推广呢?首先要明确问答推广的提问者都是极具挖掘潜力的客户，其次整理好问答平台推荐的问题和自己整理的长尾问题，再次要认真用心的回答好问题，这里笔者强调在问答平台做推广回答一定要有针对，不要以抽象概念去解答提问者的具体问题，在回答问题的时候要引导到本院就诊。

4.QQ群推广：QQ群最好添加女性比较集中的，比如购物群，订餐群、丽人群等等，群内发信息经常被群主T是肯定的，因此笔者认为发布的信息最好是优惠就诊活动的信息，不要发硬生生的链接广告，那样是没有效果的。顺带说说做QQ群推广的最好漂亮妹妹或帅哥。

5.论坛推广：搜集当地的论坛，地方人气大的论坛一般都有与医院做活动的广告或者软文广告，因此建议医院最好能与地方社区付费合作推广，一次合作以后在论坛发帖版主会照顾的。另外在女性版块时常发布些关于妇科保养方面的信息的软文，这样可以增加医院曝光率。

以上是在做网络营销的经验总结，都是真刀真枪的经验，最后，我们经常在报纸、杂志、公交车，看到听到如医院广告在电视上，但医院网络营销是线下推广中不可缺少的一部分，潜在客户绝大多数是通过线下广告了解信息，决定的上网搜索相关信息后才去医院，所以医院网络营销是非常重要的。网络营销的核心是什么?是沟通。只有患者接受了医院的专业服务，才能使患者快乐，达到医院营销的目的，如果有一个医院的患者有一套完整的网站设置的一套完整的服务模式，也害怕医院不能受益。

