



3 ESTRATEGIAS DIGITALES PARA OBTENER MÁS CONSULTAS



CONTENIDO

...

- 2** Introducción al Marketing Digital
- 3** Aparece cuando te busquen
- 5** La clave de todo: "seguimiento al cliente"
- 6** ¿Por dónde empiezo?

Más del 40% de los pacientes realizan una búsqueda previa de doctores en internet; y de ellos, el 60% de lo hacen a través de un móvil.

¡Bienvenido al mundo digital!

• • •

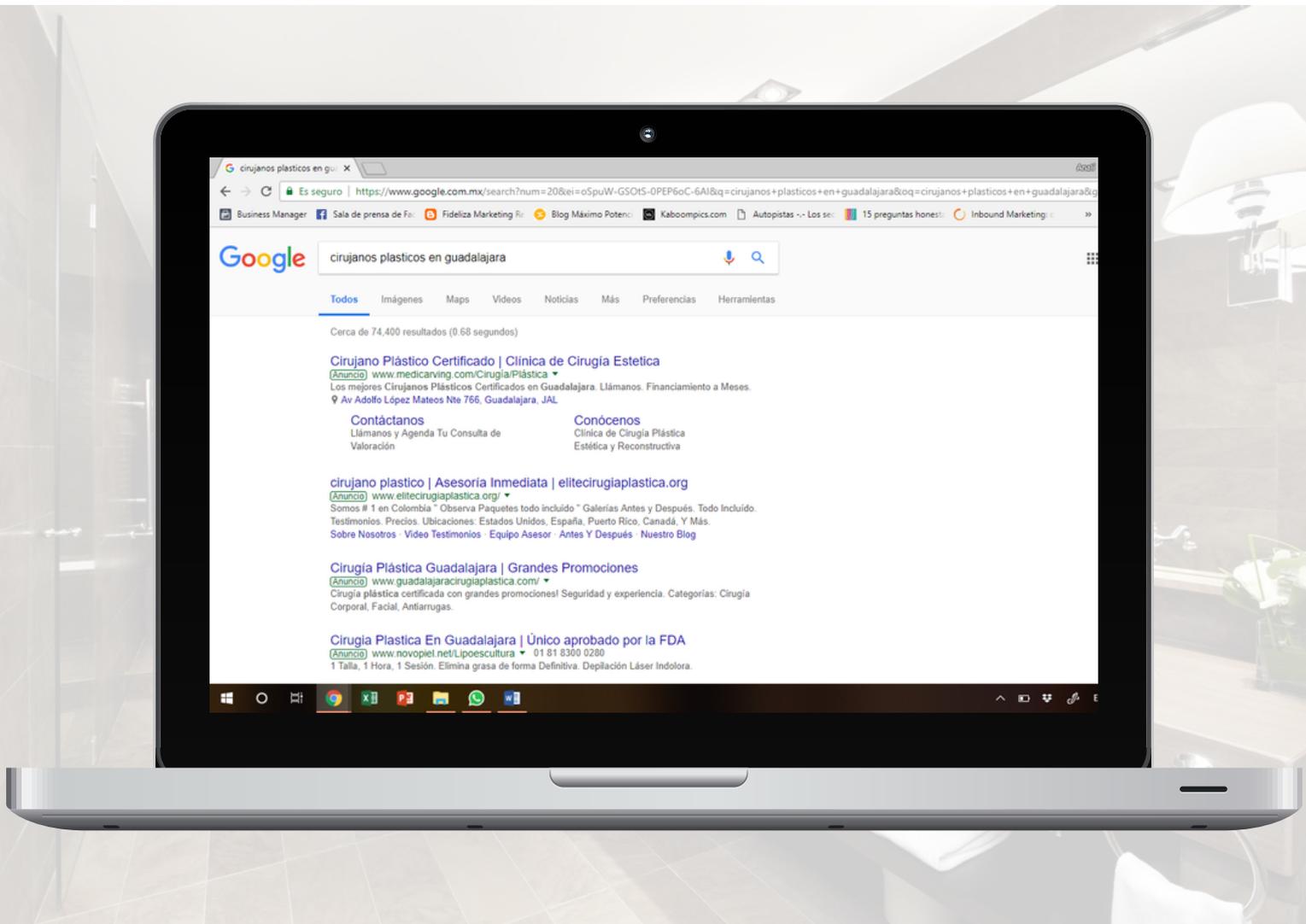
En Fideliza siempre hemos hablado de marketing digital para empresas, negocios y emprendedores de una manera general, hemos compartido datos interesantes que justifican por qué estar en omnichannel. Hoy decidimos compartirte tres estrategias digitales a implementar en tu marca personal, clínica o un consultorio.

Sabemos que el tiempo disponible de un doctor puede lucir un poco saturado, es por ello por lo que te traemos sólo tres sencillas actividades que -

pueden ayudarte a generar más consultas para tu agenda y como efecto dominó mayor ingreso en tu bolsillo.

¡Iniciemos con el primero!



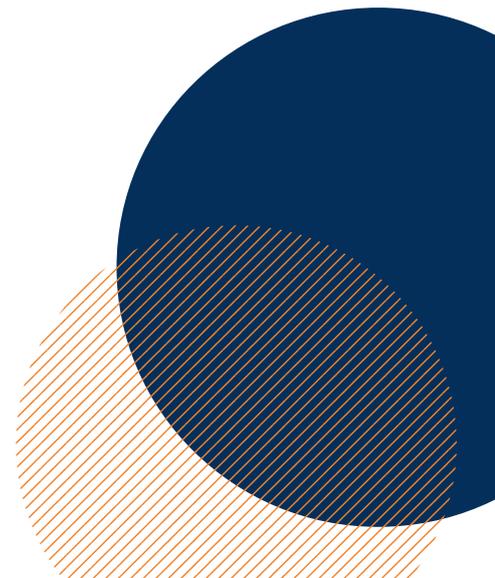


¿TE BUSCAN EN INTERNET Y NO ESTÁS?



APARECE CON PUBLICIDAD EN GOOGLE

Si bien sabemos que los doctores se manejan por recomendación de boca en boca o referenciados; hay una nueva generación de usuarios digitales que buscamos todo a través de un smartphone y es allí donde debemos de estar presentes.



¿Cómo puedo estar allí cuando me buscan?, ¿es costosa la publicidad en Google?, ¿qué necesito para iniciar? Son muchas las dudas que se presentan al momento de querer iniciar. Pero en realidad no es tan complicado como parece. Primero que nada, debemos contar con un sitio web en donde podamos presentarle nuestra especialidad, mi experiencia como doctor y lo más importante nuestros datos de contacto.

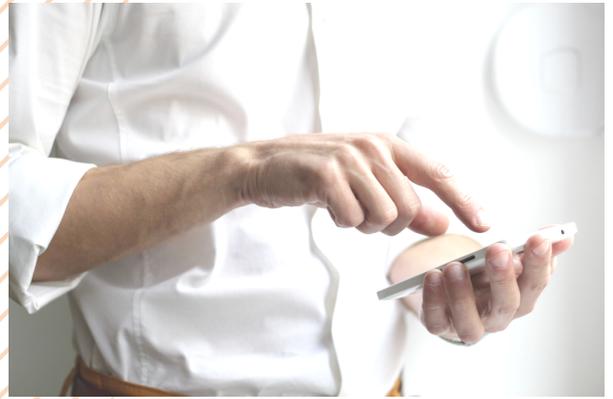
Sólo pagas por los clics que hacen sobre tus anuncios, puedes aparecer un millón de veces, pero si sólo obtuviste cien clics el cobro será sobre esta cantidad ¡increíble! ¿no lo crees?



"De lo que si te puedo asegurar es que se presentará a lo que le llamo un "efecto dominó" si hay un incremento de llamadas, hay uno de consultas, hay más pacientes y crecen tus ingresos."

Analí Gastélum
Especialista en Mkt Digital





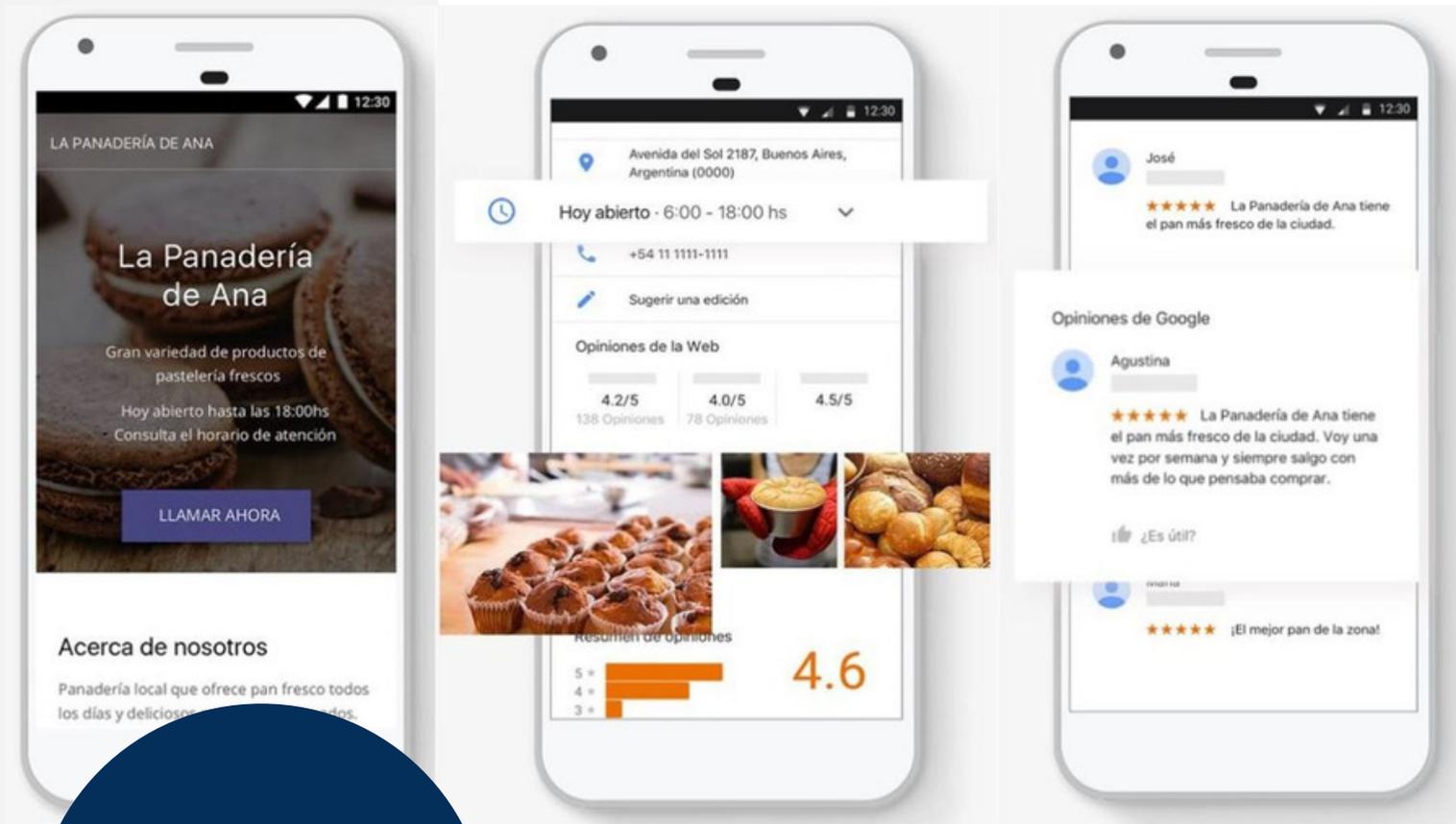
LA CLAVE DE TODO: “SEGUIMIENTO AL CLIENTE” CON WHATSAPP BUSINESS



VENDER SIN VENDER

Que la acción de agendar la consulta o después de una visita del paciente no quede allí ¡eh dicho! Para que un paciente regrese, depende de tu servicio y profesionalismo durante la consulta, ¿pero a quién no nos gusta que nos traten bonito? Una simple pregunta de seguimiento puede ser de gran impacto para el paciente y para nosotros un tema estratégico de una segunda consulta.

Con WhatsApp Business puedes darles el seguimiento a tus pacientes ya que tiene una función de etiquetas que te ayudan a clasificar según el estatus del paciente, consultas y actividades de acuerdo con tus necesidades ¡son totalmente personalizables!



¿POR DÓNDE EMPIEZO? PRIMERO GOOGLE MI NEGOCIO



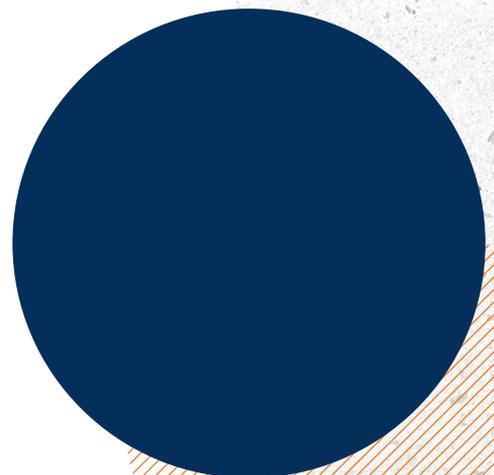
La forma más fácil de iniciar es registrando tu nombre, consultorio o clínica en Google. Esto te da la posibilidad de aparecer de manera orgánica en los resultados de la búsqueda o Google Maps, cuando alguien escriba el nombre personal o de la ubicación dada de alta. Poniendo en la mano del usuario un abanico de posibilidades para contactarte: teléfonos, sitio web y dirección.

Ahora sólo queda poner en práctica las estrategias que te hemos brindado en éste e-book. De lo que si te puedo asegurar es que una vez implementadas se presentará a lo que le llamo un “efecto dominó” habrá un incremento de llamadas, habrá uno de consultas, por ende, más pacientes y crecimiento en tus ingresos.



“No estamos abandonando el marketing tradicional. Estamos mezclando lo tradicional y lo digital “.

Philip Kotler



"Han aumentado el número
de mis cirugías sin necesidad
de moverme, mis clientes
llegan a través de la
publicidad en Google".

DR. ARTURO CEYCA
MÉDICO CIRUJANO PLÁSTICO





¡CONTÁCTANOS!
WWW.FIDELIZA.COM.MX
Tel. 01 (667) 729 7907

¡SÍGUENOS!
Facebook | Instagram
@fidelizamkt