

odontomarketing

LAS 4 ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER PACIENTES



El progreso de tu centro dental no solo depende de tus habilidades clínicas, sino también de tu capacidad para atraer suficiente número de pacientes para sostener el crecimiento

odontomarketing



Dr. Jaime Otero Injoque
DIRECTOR INTERNACIONAL
odontomarketing

“Actualmente, atraer pacientes requiere de un enfoque estratégico que combine marketing digital, comunicación efectiva y experiencias personalizadas: es fundamental destacar en un entorno saturado”



LAS 4 ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER PACIENTES

- **Optimización de la experiencia del paciente:** brindar atención memorable a pacientes y acompañantes para sostener la recomendación y fidelización.
- **Alianzas estratégicas locales:** establecer relaciones con profesionales de la salud y proveedores líderes del área.
- **Gestión de la reputación online:** mejorar la presencia online con material educativo, reseñas y testimonios positivos.
- **Marketing digital dirigido:** segmentar y personalizar campañas de marketing online para llegar a pacientes ideales.



LAS 4 ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER PACIENTES

1. Optimización de la experiencia del paciente

Mejorar la atención y estimular convenientemente la sensorialidad del paciente para conectar con su lado, instintivo y emocional.

Reducir barreras actuales y propiciar cambios para incentivar recomendaciones y fidelización.

La primera impresión es la que cuenta



LAS 4 ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER PACIENTES

2. Alianzas estratégicas locales

Conectar con otros profesionales de la salud y con empresas o instituciones vecinas para mejorar el posicionamiento y llegar a nuevos pacientes.

Crear una red de proveedores de diferentes rubros para promover un mejor intercambio.

Dime con quién andas y te diré quién eres



LAS 4 ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER PACIENTES

3. Gestión de la reputación online

Mantener una adecuada presencia en Internet (web y redes sociales) permite a muchos interesados tomar nota de los beneficios que ofreces.

Gestionar inteligentemente las reseñas y los comentarios online aumenta la confianza de los nuevos pacientes.

**Lo que dicen de ti, llega más lejos
que lo que dices de ti mismo**



LAS 4 ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER PACIENTES

4. Marketing digital dirigido

Utilizar herramientas de marketing digital como redes sociales y publicidad online permite segmentar y personalizar mensajes para atraer al segmento objetivo.

Siempre enmarcar las campañas en la lógica de la adecuada gestión de marca e identidad corporativa.

Quien no está en internet, no existe



LAS 4 ESTRATEGIAS CLAVE PARA ATRAER PACIENTES

CASO PRÁCTICO

Un consultorio dental en una ciudad mediana comenzó a notar que su flujo de nuevos pacientes estaba disminuyendo. Inicialmente, atribuyó la situación al aumento de la presencia en redes sociales de los centros dentales cercanos. Sin embargo, se logró determinar una baja interacción de dichos contenidos.

Es así que priorizó la estrategia de marketing de referencias, brindando una experiencia dental óptima en el centro y generando contenidos para redes sociales con la participación activa de los pacientes y colaboradores, explicando los beneficios y ventajas ofrecidas.

Al tener buenos resultados orgánicos, se implementó campañas publicitarias pagadas a partir de los post con mayor impacto. Además, se asociaron con un gimnasio local para ofrecer promociones cruzadas, lo que generó un aumento del 35% en las citas en los primeros tres meses.

MEJORO MI LADO EMPRESARIAL

1 Implementar campañas de marketing digital personalizadas puede aumentar la visibilidad de tu consultorio entre tu público objetivo.

2 Crear experiencias memorables en cada visita de tus pacientes asegura que te recomienden a sus amigos y familiares.

3 Establecer alianzas estratégicas te permitirá acceder a nuevos públicos a través de colaboraciones y recomendaciones cruzadas.

4 Gestionar la reputación online te brinda el control sobre cómo tu consultorio es percibido por nuevos pacientes, impactando directamente en tu éxito.

MEJORO MI LADO EMPRESARIAL

odontomarketing



MEJORO MI LADO EMPRESARIAL