

# INSTRUMENTOS CLAVES DEL MARKETING SANITARIO

EXPERIENCIA ESPAÑA 2021

Adecra+Cedim  
80 AÑOS

 **MARKE+ING**  
PARA LA SALUD



# 1. SECTOR SALUD EN ESPAÑA

## ■ Tres subsistemas legales que coexisten

El sistema Sanitario Nacional Universal (Sistema Nacional de Salud, SNS), Sector privado y las Mutuas Colaboradoras con la Seguridad Social

## ■ El Sistema Nacional de Salud basado en:

Universalidad, libre acceso, equidad y solidaridad financiera, financiado principalmente mediante impuestos

## ■ El Sistema Nacional de Salud se organiza en:

Nacional y Regional

## ■ La atención primaria sigue representando un elemento esencial del sistema sanitario

Sistemas sanitarios en transición

Vol. 20 No. 2 2018

# España

## Informe del sistema sanitario

Enrique Bernal-Delgado

Sandra García-Armesto

Juan Oliva

Fernando Ignacio Sánchez Martínez

José Ramón Repullo

Luz María Peña-Longobardo

Manuel Ridao-López

Cristina Hernández-Quevedo



## ESTOS 10 CONCENTRAN EL 33% DE LA FACTURACIÓN DEL SECTOR

**GRIFOLS**

 **COFARES**

 SegurCaixa Adeslas

**bida**  
farma

 quirónsalud

*Sanitas* 

 **grupoHEFAME**

**werfen**

 **NOVARTIS**



## 2. ¿POR QUÉ HABLAMOS DE MARKETING SANITARIO?

- **El mensaje y el tono que comunicar es diferente.**
- **El paciente tiene características propias.**
- **El éxito de las campañas también depende de nuestro conocimiento del sector.**

## Según un estudio del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI), dependiente del Ministerio de Industria:



USO INTERNET PARA  
CONSULTA MÉDICA



BUSCA EN  
INTERNET  
DESPUÉS  
DE IR AL  
MÉDICO

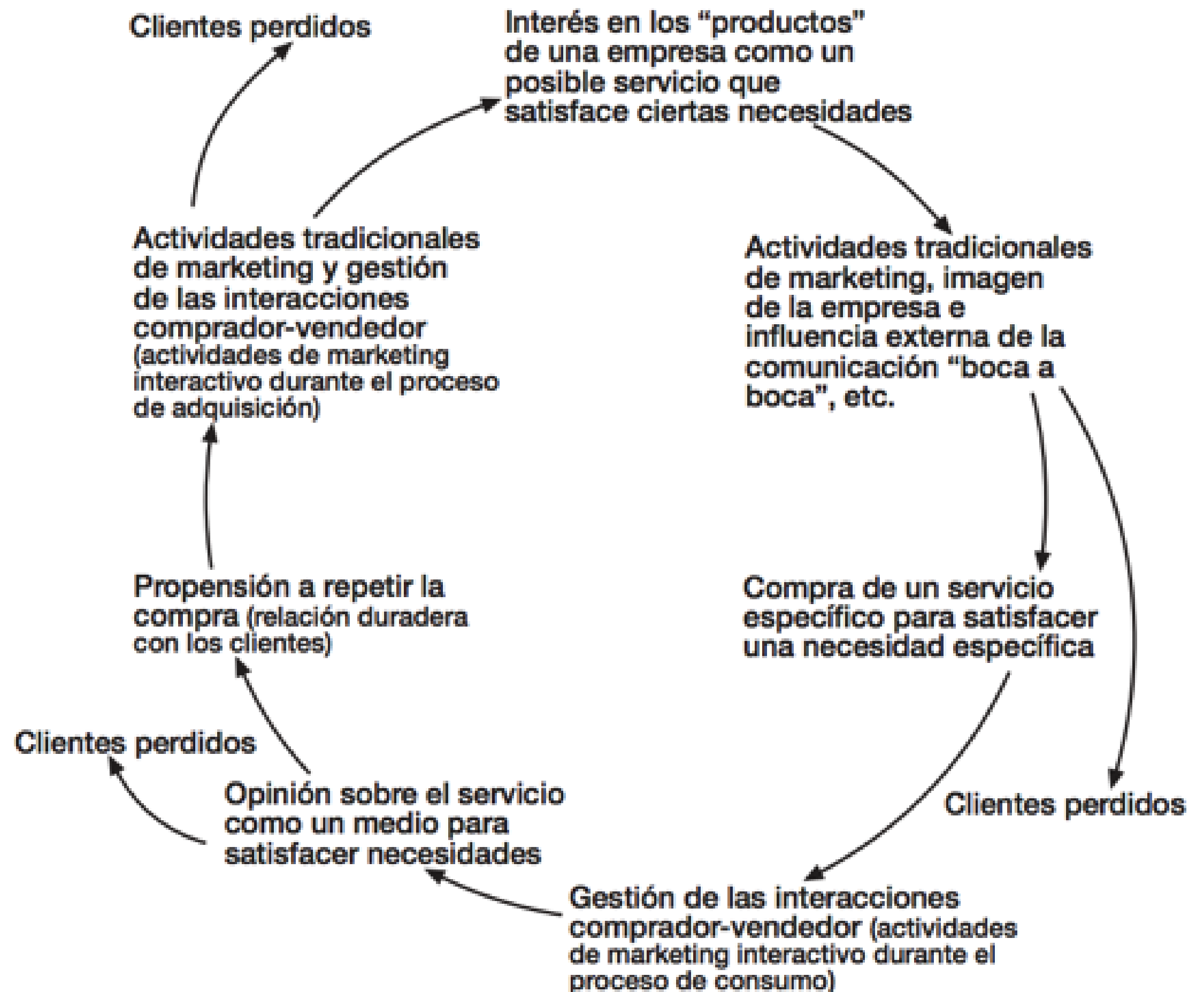


LAS  
CONSULTAS SE  
REALIZAN  
DESDE  
DISPOSITIVOS  
MÓVILES O APP



BUSCA  
INFORMACIÓN  
ANTES DE IR A  
UN CENTRO DE  
SALUD

# BRECHAS CON EL CLIENTE



**¿CUÁL ES LA 1º RECOMENDACIÓN?**





## Diseñar un ESTRATEGIA DIGITAL:

- Para promocionar los productos o servicios sanitarios en las diferentes plataformas on-line.
- Para convertirte o mantenerte como REFERENTE en la especialidad.
- Para generar COMUNIDAD con tus pacientes potenciales y actuales

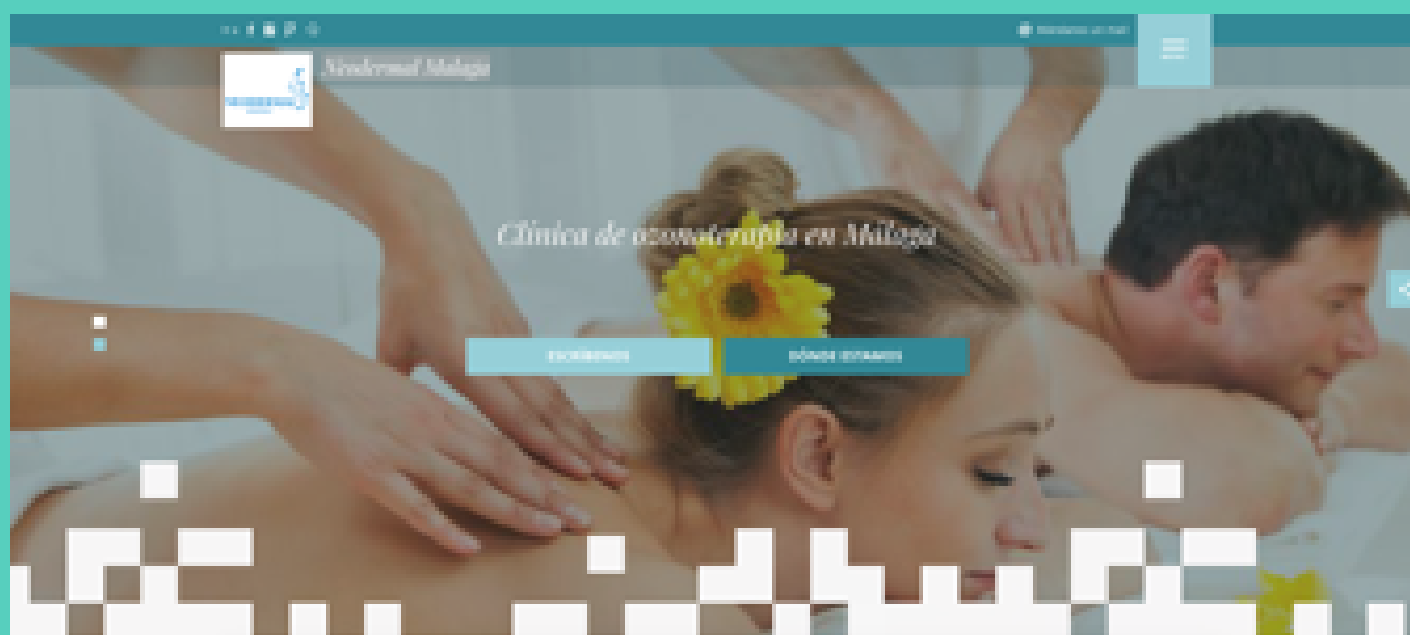
**¿QUÉ QUEREMOS CONSEGUIR?**

# AUMENTAR LAS CITAS/PACIENTES Y EL ROI DE LA INVERSIÓN

**PERO...**

**LA ESTRATEGIA TIENE  
QUE SER INTEGRAL  
ON-LINE Y OFF-LINE**





CUANDO LA IMAGEN  
NO SE CORRESPONDE  
CON LA REALIDAD...





# TENDENCIAS

MARKETING SANITARIO 2021



# 1- DAR VALOR AL CONTENIDO QUE DAS.

Tu audiencia

Tus pacientes

Quieren verte como **REFERENTE**

**EDUCA A TU PACIENTE**

CANAL SOHAIL

CLÍNICA SOHAIL

952 473 04

INICIO

NOSOTROS

SERVICIOS

BIOTECNOLOGÍA

BLOG

IN

Materiales

Te enseñamos a vivir mejor

Patologías de Espalda

Cervicalgia

DESCARGA

Hernias de disco

DESCARGA

Lumbociatalgia

DESCARGA

Dorsalgia

DESCARGA

Latigazo Cervical

DESCARGA

Escoliosis

DESCARGA

Lumbalgia

DESCARGA

TRATAMIENTO DE TRASPLANTE CAPILAR

D. Antonio Morillo

DERMATÓLOGO

CLÍNICA PAREJO & CAÑERO HOSPITAL DE DÍA

HOSPITAL DE DÍA

0:00 / 2:27

Centro de Radiología de Clínica Parejo y Cañero - HOSPITAL DE DÍA

## **2. ATENCIÓN AL PACIENTE INMEDIATA.**

Página Web

Redes Sociales

Chatbots

WhatsApp

# 3. ENCUESTA PARA CONOCER A TU PACIENTE

---

Dar valor  
Conocer al paciente  
**Te llevará al éxito**



GOOGLE FORMS





## 4. CAMPAÑAS DE MARCA O BRANDING

---

Aumenta tu visibilidad  
Aumenta la confianza  
Mejora tu marca



Sanitas



Quirón Salud  
- branded  
content

Adecra+Cedim  
80 AÑOS



## **5. VIDEO MARKETING**

72% de los anuncios que mejor convierten son de video

**¡Haz vídeo marketing!**





## 6. E-MAIL MARKETING

---

Se trata de una estrategia de **Marketing Directo** y es de utilidad para generar comunicaciones con tu pacientes y estar “cerca” de ellos.

Lo primero más importante es contar con una **base de datos actualizada y optimizada**.

*Importante: revisa las analíticas para toma de decisiones.  
Una tasa de apertura adecuada se estima entre 15 y 25%.*

# **TIPS:**

1. Verifica y autentica tu dominio
2. Monitorea las quejas
3. Controla los rebotes
4. Optimiza tus listas de contactos
5. Incluye siempre un enlace de desuscripción
6. Elimina los contactos inactivos

# **TIPS:**

7. Identifica tus contactos más comprometidos
8. Piensa bien tu contenido
9. Evita los envíos de gran volumen
10. No abuses de los emojis
11. No utilices palabras sospechosas como "oferta" u "oportunidad"
12. Incluye texto en tu contenido. Evita utilizar solo imágenes, y, si es posible, que las mismas no superen el 40% de tu mail

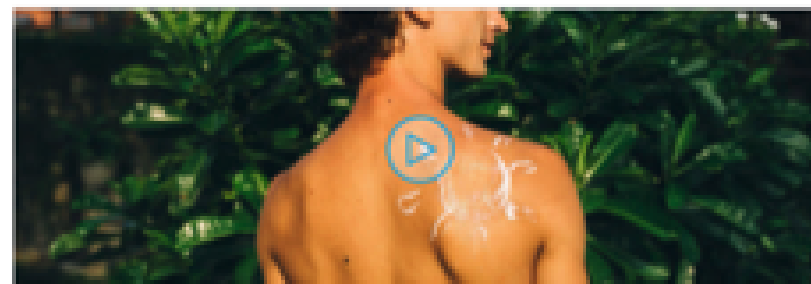


## La Newsletter de

Adelas  
School of Business



## El post de la semana



## Fotoprotección con el Videopost del Dr. Villalón

Todos tenemos un grado de fotoprotección que es intrínseco y depende de nuestro tipo de piel, pero también depende en dónde han vivido nuestros ancestros. Las pieles que se broncean lo hacen por defensa a la radiación solar.

Readers are invited to



### Mantenete al dia



Coronavirus, una razón más para dejar de fumar

A la lista de problemas de salud relacionados con el tabaco, se añaden las conectadas con la COVID-19. El tabaco condiona una situación de vulnerabilidad adicional frente a la infección.

### Language studies



**Más contenidos para tu Salud y Bienestar**



Tu organismo quiere frutas y verduras

Te damos dos razones nuevas para que incluyas en tu dieta un buen número de frutas y verduras a comer: evitarás la diabetes tipo 2 y reducirás el estrés.

## Lower limbs



Protege tu colon, reduce la comida (¡y la bebida!) basura

Nuevos estudios sitúan las bebidas y los alimentos ultraprocesados como factores de riesgo para el cáncer colorectal.

Lower mids:

**Y recuerda que:**

En vacaciones,  
llévate la Orientación  
Médica contigo

Para tu tranquilidad, resuelve tus dudas  
médicas desde cualquier lugar

© 2004 Blackwell Publishing Ltd

[Telephone](#) | [Chat](#) | [Video/Screening](#) | [Email](#)



**Adelas**  
Salud y Bienestar

# **LAS MEJORES PLATAFORMAS DE EMAIL MARKETING**

Mailchimp.

Aweber.

Campaign Monitor.

Doppler.

Mailrelay.

E-goi.

Acumbamail.

MDirector.



## **7. TENDENCIA A TELEMEDICINA**

Actualmente en fase beta pero promete optimizar tiempos y aumentar la rentabilidad del sistema sanitario

## BluaU – Ahora en promoción, incluido con tu seguro para SIEMPRE + 10% dto.

PROMOCIÓN: Consigue blueU + 10% para SIEMPRE



Monitoriza tu salud



Mide tus constantes vitales



Programas de salud



Videoconsulta



Servicios a domicilio



Cómo contratar



Te ayudo a encontrar el mejor seguro para ti, será solo 1 minuto.

Tenemos seguros especializados para autónomos y estudiantes extranjeros

¿Eres autónomo, estudiante extranjero o particular?

Soy particular

Soy autónomo

Escribe aquí...

# Planes de Salud Quirónsalud Connect

Tu médico online desde donde quieras

PROMOCIÓN ¡CONSULTA PRESENCIAL INCLUIDA!

Desde **6,9€** mes

Precio anual desde 82,8 €

Seleccionar un plan

Ver vídeo

Nuestros planes de salud digital



## 8. INBOUND MARKETING

---

Creada confianza y los mensajes comerciales ya no serán considerados como intrusivos y la relación cliente-paciente será más duradera.



# EJEMPLO

**Objetivo:** potenciar la unidad de salud oftalmológica en niños.

**Primero:** Estudiar base de datos y conocer el estado

**Segundo:** Crear contenido educativo y creativo

**Tercero:** Crear una landing page que resuelva las dudas ¡No olvides las llamadas a la acción! O no habrá conversión. Ebook o consulta gratuita son buenas ideas.



## 9. RESEÑAS DE GOOGLE

---

El 97 % lee las reseñas de Google antes de ir a un sitio, y el 93% confía en lo que lee en ellas

La ficha de Google debe estar completa: utiliza imágenes reales, enseña tu clínica, comparte publicaciones

# 10. LINKBUILDING

---

Mejorar tu posicionamiento y aumentar las posibilidades de conseguir conversiones

## EL ABC DEL LINKBUILDING

- Link en Redes Sociales
- Relacionarse con Blogs
- Link en portales con tu rubro

¿Necesitas ayuda?

Recargar saldo

5,00 €

Hola, M

Inicio

Periódicos (Individual)

Blogs (Individual)

PBN

Grupos (periódicos)

Grupos (blogs)

Pedidos

Pagos & Facturas

Suscripciones

Proyectos

Contacto

Cómo funciona

FAQ's

Periódicos (Individual)

PERIÓDICOS (INDIVIDUAL)

Temáticas

Todas

País

Todos

Ciudad

Todas

Nombre

| URL                     | PAIS | DR | DA | CF | TF | RD    | TRAFFIC   | PRECIO SIN GRUPO |                 |         |               |
|-------------------------|------|----|----|----|----|-------|-----------|------------------|-----------------|---------|---------------|
| La Voz de Galicia       |      | 80 | 90 | 59 | 57 | 50357 | 5.584.013 | 705,00€          | Mas información | Comprar |               |
| El Diario de Cantabria  |      | 80 | 91 | 61 | 24 | 1830  | 110.068   | 90,00€           | Mas información | Comprar | + Crear grupo |
| Ideal                   |      | 77 | 87 | 51 | 54 | 43360 | 1.315.783 | 575,00€          | Mas información | Comprar | + Crear grupo |
| Diario de Sevilla       |      | 76 | 85 | 63 | 48 | 38300 | 1.649.254 | 300,00€          | Mas información | Comprar | + Crear grupo |
| El Confidencial Digital |      | 73 | 81 | 53 | 50 | 14470 | 419.243   | 230,00€          | Mas información | Comprar | + Crear grupo |
| Que                     |      | 73 | 84 | 48 | 39 | 32184 | 91.521    | 150,00€          | Mas información | Comprar | + Crear grupo |
| Diario de Cádiz         |      | 72 | 75 | 60 | 47 | 13799 | 951.091   | 305,00€          | Mas información | Comprar | + Crear grupo |
| El Correo Gallego       |      | 72 | 78 | 46 | 35 | 18634 | 421.290   | 530,00€          | Mas información | Comprar | + Crear grupo |

# 11. LA IMPORTANCIA DEL BLOG

---

- Si decides tener blog, debe ser **actualizado** al menos una vez al mes.
- Escribir por escribir no funciona, tiene que haber una estrategia de SEO basado en **palabras clave**.
- El contenido tiene que ser **original y relevante** para el paciente.
- Los artículos de blog deben contener entre **600 y 1.200 palabras**.
- Invitar a la suscripción es una excelente estrategia para generar base de datos y conformar tu comunidad digital. Por ejemplo, enviar un **newsletter** con las notas del mes o cada vez que se publique una nueva entrada.





GESTIÓN DE LA CONSULTA nov 12, 2021

## Bonos para pacientes: descubra todas sus ventajas

¿Ofrece o alguna vez se ha planteado la opción de poner a disposición de sus pacientes bonos de sesiones para que puedan hacer uso de ellos en sus servicios? Se trata de una solución cada vez más demandada, tanto por pacientes com...

[Leer más](#)



**Suscríbase al blog**

Recibirá en su email las últimas novedades



# 12. SOCIAL MEDIA

---

## Reels y Youtube Shorts

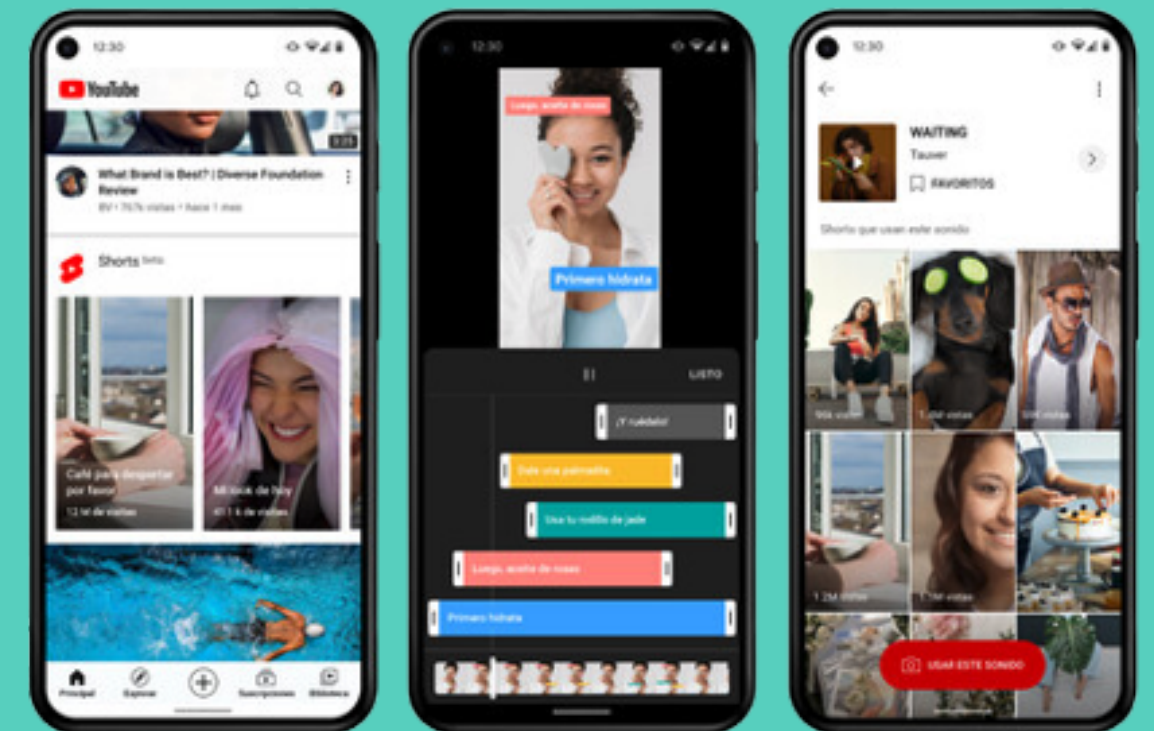
- Originales
- Relevantes
- Llamativos
- Ideas de Reels: consejos/tips, enseñar instalaciones

## Publicidad en Facebook e Instagram

## Publicidad Programática

## PODCAST

## App Móvil



# **13. CAMPAÑAS DE PREVENCIÓN**

1. Campaña prevención cáncer colón
2. Campaña vacunación
3. Campaña transmisión sexual

# ¡GRACIAS!



**Mario Sierra Martín**  
Especialista en Marketing  
Digital en Sector  
Sanitario  
Docente UMA  
CEO Marketing para la  
Salud



[info@marketingparalasalud.es](mailto:info@marketingparalasalud.es)



658 249 173



@marketingparalasalud

@mariomarketing\_



MARKE+ING  
PARA LA SALUD