

Promoción página web

La página web corporativa de nuestra consulta tiene la capacidad de convertirse en el arma más potente de comunicación con nuestros pacientes. Ningún otro mecanismo de marketing puede dar la cantidad de información que una página web puede dar, ni transmitir una imagen más real de nuestra consulta. La página web permite a nuestros futuros pacientes conocer nuestras instalaciones, y a los profesionales que trabajan en ella antes de hacer su primera visita, lo que supone un potente recurso para familiarizarse con nuestra consulta, y de esta manera facilitar su primera visita. Recordemos además que esta información está disponible para el paciente las 24 horas del día los 7 días de la semana (el concepto 24x7).



Sin embargo, como ya he comentado en el artículo anterior, la creación de una página web tan solo es el paso inicial dentro de una campaña de marketing online. Si no realizamos acciones para promocionar nuestra web en la red pasar a convertirse en un arma de poca utilidad y rentabilidad.

Para convencernos de ello solo hace falta mirar un instante lo que significa nuestra web en la red. Actualmente se calcula que existen aproximadamente 50 millones de webs, y que en el próximo año

podremos llegar a los 60 millones. Para darnos un dato más fácil de asimilar, podemos decir que al final del día se habrán colgado 3.500 nuevas webs, a un ritmo de 145 la hora, y probablemente mientras hayáis leído el artículo (10 minutos) habrán "nacido" unas 12 webs nuevas. Si concretamos en nuestro sector si introducimos el término clínica dental en Google tenemos 1.120.000 entradas...como vamos a conseguir que los pacientes nos encuentren...

Por tanto debemos realizar acciones que inviten a nuestros pacientes actuales, así como nuestros futuros pacientes a entrar a nuestra pagina web, lo que requiere una dedicación que podemos llevar de forma personal o encargar a un equipo de profesionales. Hoy en día la red nos ofrece herramientas para que con pocos conocimientos informáticos podamos nosotros mismos promocionar y controlar el flujo de visitantes a nuestra página.

PROMOCIÓN OFFLINE

La promoción offline la podemos definir como la promoción de nuestra webs mediante los métodos tradicionales. Existen varias razones para escoger los canales tradicionales en la promoción de nuestra pagina:

-El concepto de marketing Mix: utilizar varios medios online u offline se ha demostrado como el medio más efectivo de lograr éxito en las campañas de promoción de productos, y por tanto también de nuestra pagina.

-Aproximadamente el 55 % de la población española consulta de forma más o menos habitual internet. Por tanto existe todavía un 45% restante que tenemos que acceder mediante métodos tradicionales.

-Debemos crear flujo de pacientes hacia nuestra web, pues cuando más visitas tenga nuestra pagina mejor se posicionara en buscadores, lo que originara a la vez que más gente nos visite.

El problema de los métodos tradicionales es sin duda el precio que supone, lo que hace que la utilicen solo consultas o cadenas con grandes recursos. Sin embargo, podemos optar por métodos que no nos supongan grandes inversiones:

- Invita a tus amigos y familiares que visiten la web, y promocionen las visitas entre sus conocidos. Por una parte podrás testear cual es la impresión de tu web, y por otra parte iniciaras un flujo de visitas muy beneficioso.

- Incorpora tu dirección web a toda tu cartería: sobres, cartas, presupuestos, tarjetas de visita... de esta manera invitamos a visitarnos y a dar a conocer nuestra dirección web.
- Edita trípticos de la consulta donde resalte la importancia de tu página web, y donde invites a descubrir tus tratamientos en ella.
- Envía cartas a toda la cartera de pacientes anunciándoles la creación de la página web, y proporcionando los beneficios que sus contenidos les pueden aportar.
- Crea promociones para los pacientes que visiten tu página: kits de limpieza, descuentos en tratamientos, tratos preferenciales...
- Anuncia tu web en tus carteles publicitarios, o en la fachada de tu consulta. La elección de un dominio fácil de recordar es clave. La visita en tu web de un posible paciente nuevo tiene más repercusión que un simple teléfono. Si construyes bien la web, el paciente que ha visto tu consulta en la web y ha entrado a consultar tu dominio, seguro que pedirá hora de primera visita.

Dependiendo de los recursos destinados a esta promoción puedes:

-Anunciarte en métodos tradicionales como la radio, televisión, o diarios que pueden ser de mucha tirada, o más locales.

-Crea regalos publicitarios: alfombrillas, cepillos, camisetas...etc. donde además del logo aparezca con claridad la dirección de tu web.

-Puedes promocionar eventos locales, o actividades deportivas donde puedes dar a conocer tu página.

Sin embargo, no debes obsesionarte si tus recursos no te permiten acceder a estos medios, porque la publicidad a nivel de internet ha promovido la llamada "democratización de marketing" de forma que mediante tu web y utilizando la imaginación puede obtener campañas tan efectivas como aquellos que utilizan muchos medios.

Promoción online

Realmente existen multitud de acciones online para promocionar nuestra página web, cuya finalidad es facilitar al máximo que nuestros pacientes nos encuentren de manera fácil y rápida. La confección de una página web de diseño cuidado, con contenidos útiles conseguirá que el paciente acuda a nuestra consulta o nos recomiende a sus familiares y amigos.

Cada uno de estos mecanismos será tratado con más detalle en próximos artículos, sin embargo es importante tener una visión general de todos ellos:

-Escoger el dominio o dirección de nuestra pagina, es fundamental para facilitar la promoción tanto online como offline. Para escoger el dominio debemos analizar el comportamiento del internauta cuando busca una página web. Si conoce la dirección, sabemos que en el 80% de los casos no la teclea directamente en la URL, sino que introduce una parte o entera en el buscador. Si no estamos posicionados muy bien en buscadores (Google) o no pone exactamente la dirección no nos encontrarán. Además sabemos que nos darán una o dos oportunidades, sino nos encuentran abandonarán la búsqueda.



Por esta razón, el dominio de nuestra web debe ser fácilmente tecleable y reproducible, porque cualquier pequeña confusión que el paciente realice de forma involuntaria puede provocar que no encuentre nuestra pagina. Pongamos un ejemplo: debemos lograr formulas como clínicagonzalez.com, i evitar variaciones como clínicadrgonzalez.com o clínicadeldoctorgonzalez.com.

Por otra parte registrar un dominio es algo fácil para cualquier persona y muy económico. Basta con conectarse alguna de las páginas gratuitas de dominios y probar que nombres están registrados, y siguiendo estas sencillas pautas escoger el nombre para la web de tu consulta. Ten en cuenta que los dominios son limitados y debes registrarlos antes que tu competencia. Por otra parte ten en cuenta que Google premia la antigüedad del dominio y que lo tengas registrado durante años.

-Crear una web amigable a los buscadores: como ya hemos comentado anteriormente hemos de seguir una serie de parámetros técnicos que permitirán que nuestra web sea fácilmente visible y legible por la araña de Google. Esto nos facilitara nuestro posicionamiento y por tanto permitirá que los pacientes nos encuentren con más facilidad.

-Crear una web con contenido: los internautas generalmente buscan en la red información especializada sobre un tema. Por ello si queremos generar visitas hemos de dotar a nuestra web de contenido útil para nuestros pacientes que atraiga visitas. Las webs que tan solo aportan información corporativa han quedado atrás, pues no aportan nada de interés al paciente.

-La web es una entidad con vida, que tiene que estar en continua renovación, con la inserción de nuevos contenidos, generando noticias, renovando y creando nuevas paginas en respuesta a las necesidades que somos capaces de captar de nuestros pacientes. Para facilitar esta posibilidad es importante que tengamos una web auto editable, donde nosotros mismos seamos capaces con facilidad de ejercer pequeñas modificaciones e introducir nuevos contenidos.

-Crea enlaces con otras paginas webs: Estos enlaces son muy importantes porque generan un tráfico muy importante hacia nuestra página y son capaces de mejorar nuestro posicionamiento en los buscadores. Para ello debemos escribir en foros, proponer enlaces con páginas similares, darte de alta en directorios especializados...etc.

-Realizar una campaña de Adwords en Google : es el llamado CPR(pago por clic). Es un opción muy útil para iniciar el flujo de posibles pacientes hacia nuestra página. El sistema esta basado en la creación de anuncios breves, cuando el internauta introduce una palabra clave, se genera un anuncio situado al lado de la búsqueda. El coste del anuncio solo se genera si el internauta clica tu anuncio. Si

diseñamos una buena campaña esto debe generar un flujo muy importante de pacientes que nos permitirá posicionarnos mejor, y generar un flujo que esta vez no será de pago.

-Controlar nuestra campaña: existen una herramientas gratuita (Analytics) que van a permitirnos comprobar en cada momento cual es el flujo de visitas, y que contenidos generan mayor interés. De esta forma podemos ir introduciendo nuevos contenidos y creando nuevas campañas personalizadas hacia nuestros pacientes que nos darán popularidad y éxito en la red.

Sin duda existen innumerables herramientas de promoción de nuestra página. Si queremos tener éxito hemos de dedicar atención a nuestra página y trabajar con ella para conseguir que se convierta en la herramienta que atraiga nuevos pacientes, y nos ayude a fidelizar nuestra cartera. Si además utilizamos nuestra creatividad podremos con pocos medios conseguir niveles de popularidad semejantes a clínicas con grandes recursos para la publicidad.