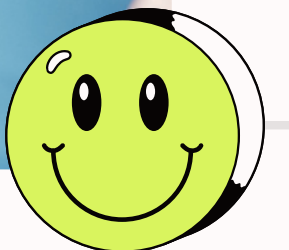
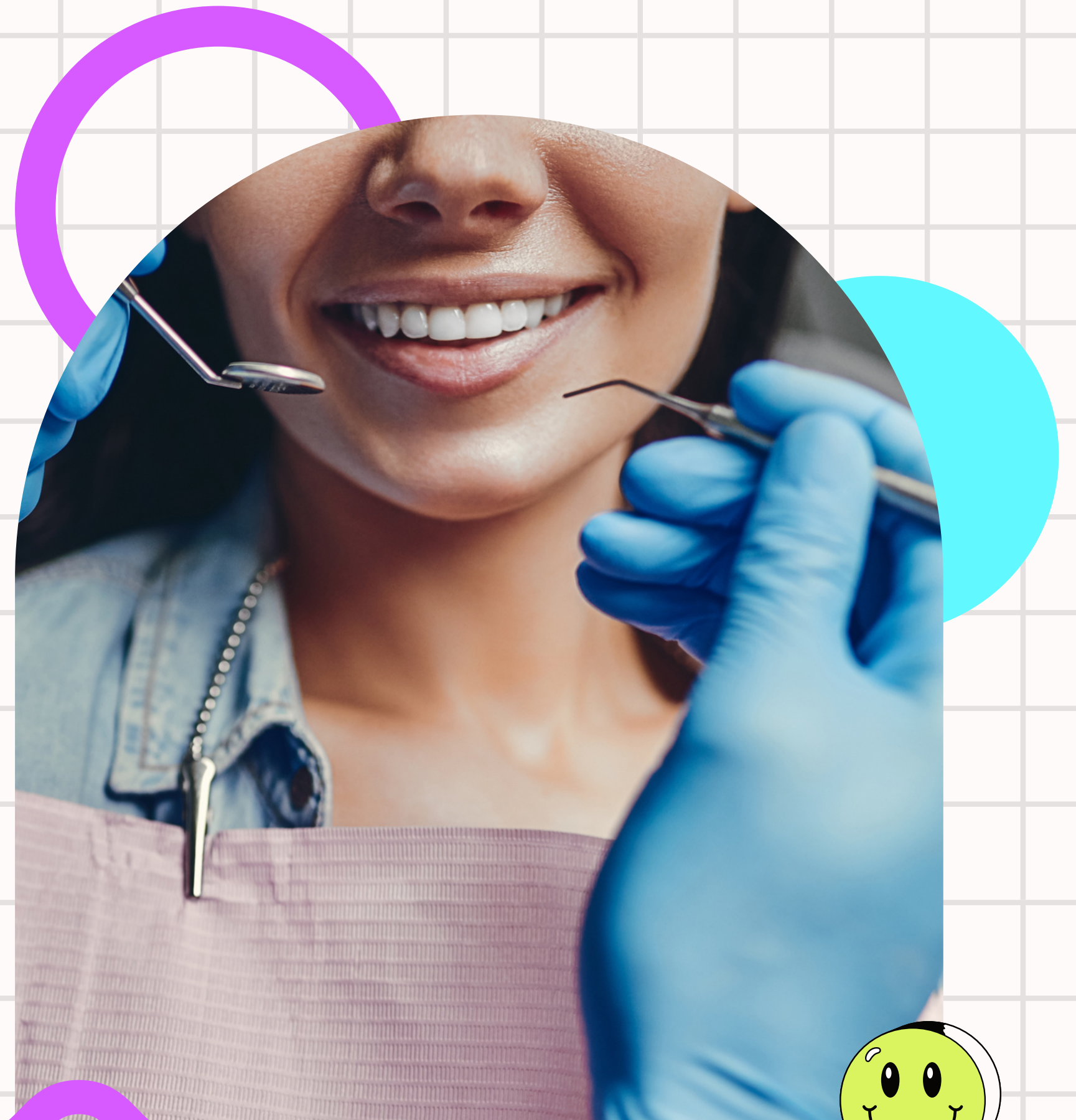


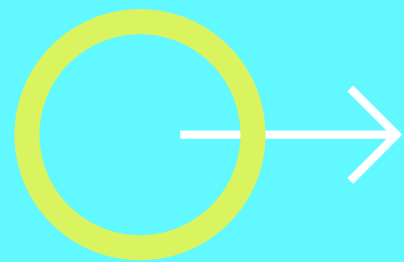
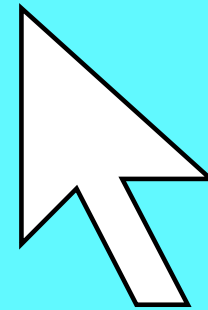
Plan de Marketing

Una sonrisa puede cambiar tu negocio



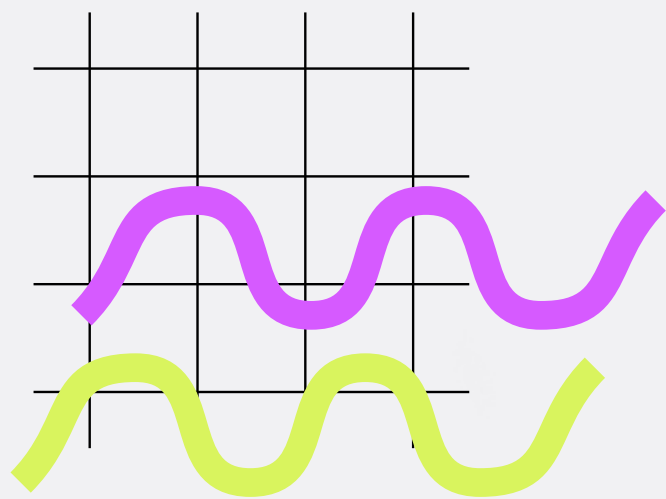
SI NO ESTAS ONLINE NO EXISTES

Necesitas estar en internet



Todo muy bonito, pero por qué?





¿POR QUÉ?

Más Primeras Visitas →

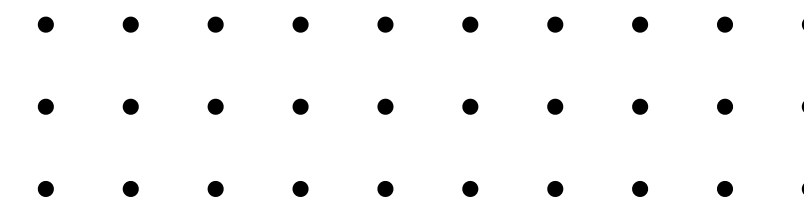
Te ayudará a dar visibilidad a tu clínica, llegar a nuevas personas y generar confianza. En esta nueva era digital las plataformas online reflejan tu negocio en todo el mundo.

Muestras tus servicios →

Tienes un espacio libre para ofrecer tus tratamientos de la manera que más te identifique, exponer tus resultados y transmitir tu filosofía.

Ganas tiempo →

Estar online, detallar tus servicios y ofrecer la posibilidad de pedir cita en tu web, te ahorrará llamadas telefónicas. Liberarás la línea para brindar una mejor atención telefónica a tus pacientes.



¿CÓMO?



Página Web

Una web hoy en día cumple el rol de un **escaparate virtual**. Es un espacio digital para volcar toda la información relevante sobre tu clínica, de manera **visual y atractiva**.



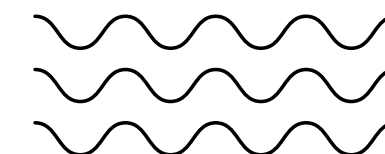
Redes Sociales

Las redes sociales nos sirven para **conectar con nuestros pacientes** de una manera genuina y humana. **Crean comunidad y confianza en la clínica y generan visibilidad**.

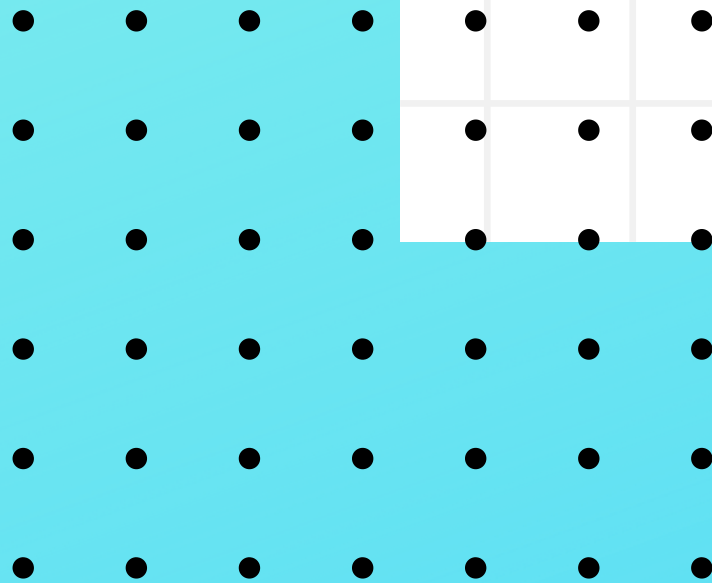
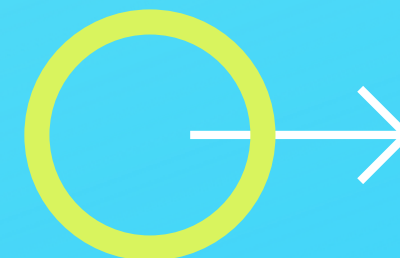


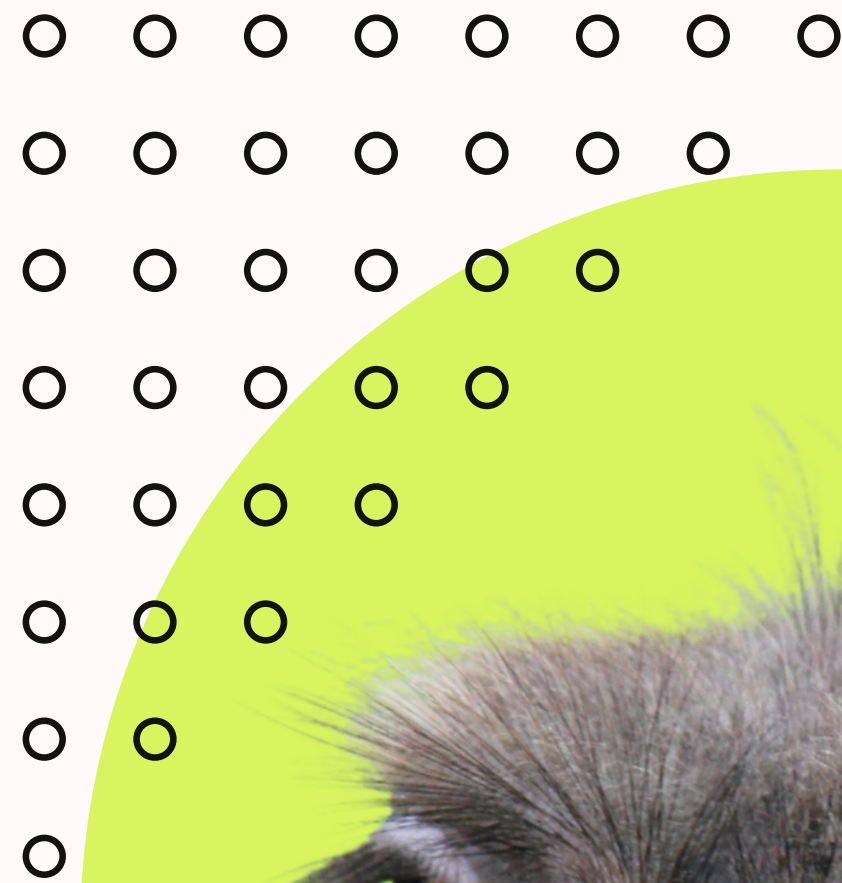
Publicidad online

La publicidad online cumple la misma función que los folletos impresos pero es **muchísimo más efectiva** que la tradicional. Llega a más personas y **tiene un coste muchísimo menor**.



**TODO ESTO ES INUTIL
SI NO LO HACES CON
UN BUEN DISEÑO**





¿Por qué es tan necesario el diseño?

El diseño **es comunicación**

El diseño no es solo estética o modernidad, **el diseño es comunicación**. Transmite un mensaje. **Y el éxito del diseño está en que ese mensaje llegue satisfactoriamente.**





¿Cómo podemos hacer
llegar nuestro mensaje
exitosamente?





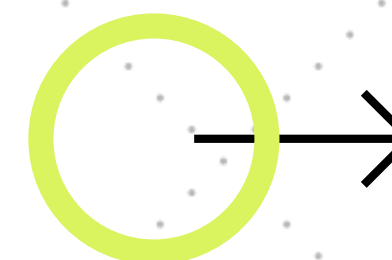
IDEA / CONCEPTO

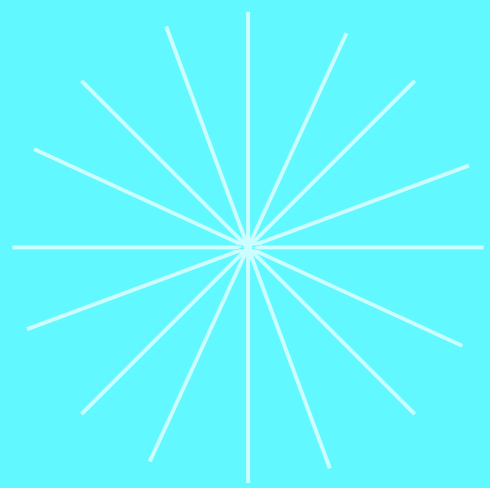


CREATIVIDAD



TARGET





Concepto

Una **idea**. Aquella que será la **base de toda comunicación**. Se desarrollará según la identidad de la marca, el mensaje que se quiera comunicar y sobre todo, pensando en **marcar la diferencia**.

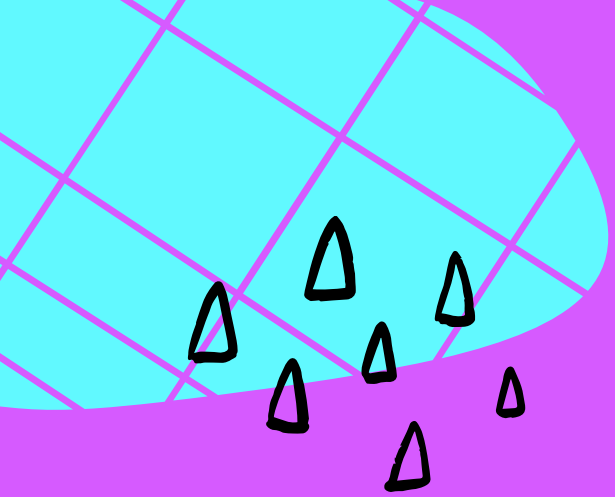


ejemplo

open happiness™



¿Te beberías un líquido totalmente negro si no te “garantizase felicidad”?



Taget

¿Cómo vamos a saber qué decir y cómo decirlo si no sabemos a quién?

Haremos un identikit sobre nuestro público objetivo: ¿qué edad tienen, a qué se dedican, cuáles son sus gustos, qué plataformas consumen?



ejemplo

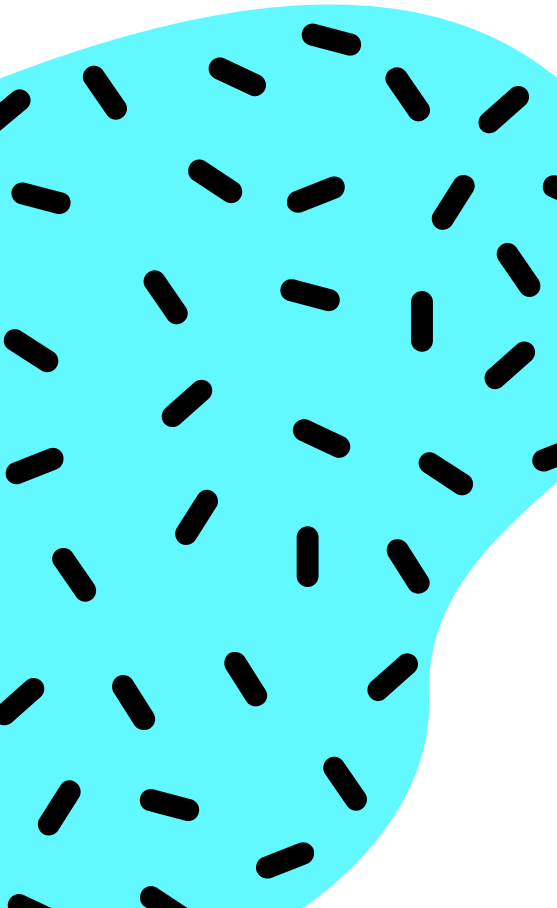


The Coca-Cola Company, 'Coke' and the Contour Bottle are trademarks of The Coca-Cola Company.

My secret for everyone's happiness.



Familia, amigos, relaciones.



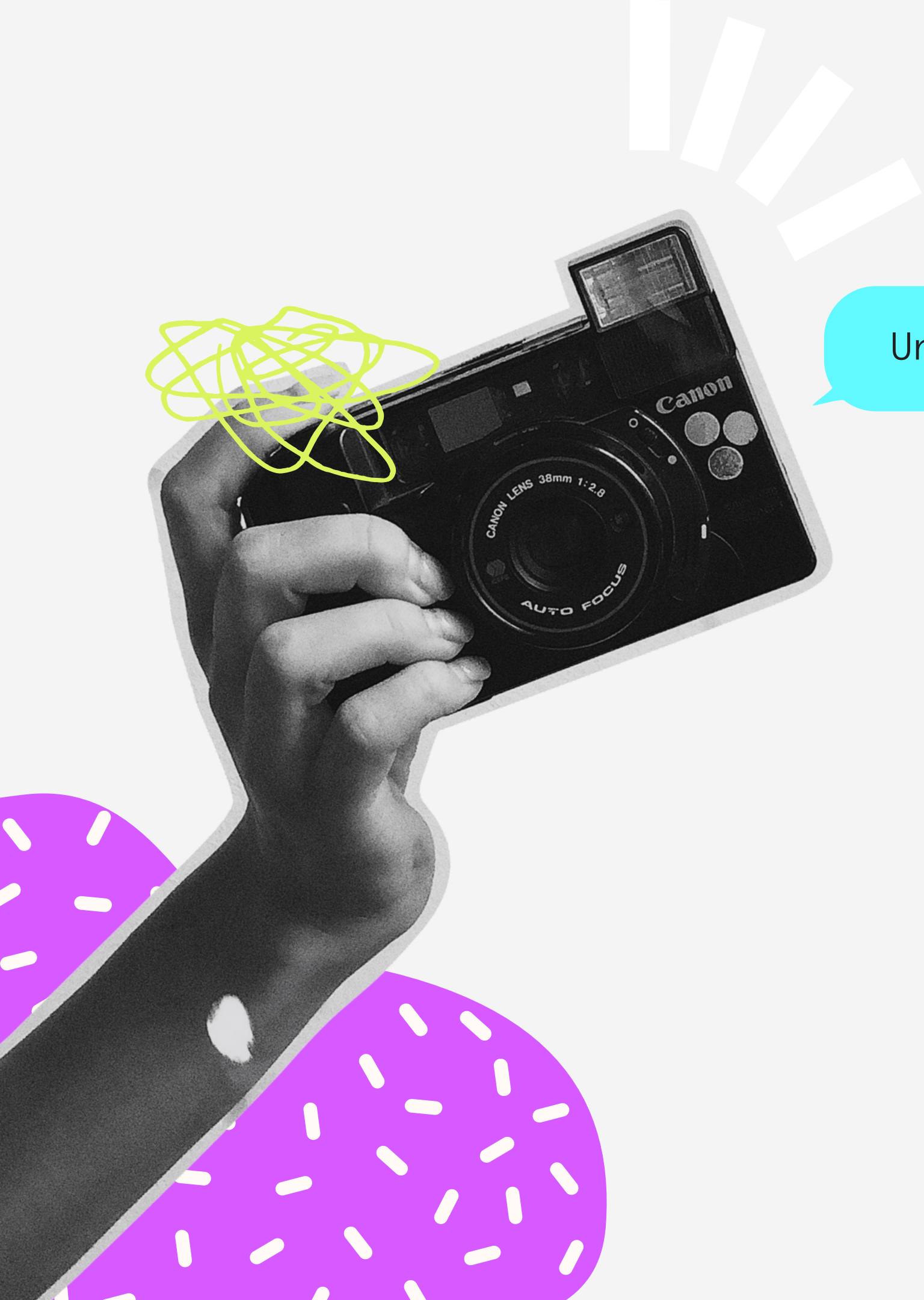
Creatividad

La creatividad llama la atención, hace que se recuerde. **Una idea creativa es una idea innovadora.** Y una idea innovadora es una idea única y diferente. **Nuestro mensaje llegará de una forma única a nuestro público.**



ejemplo

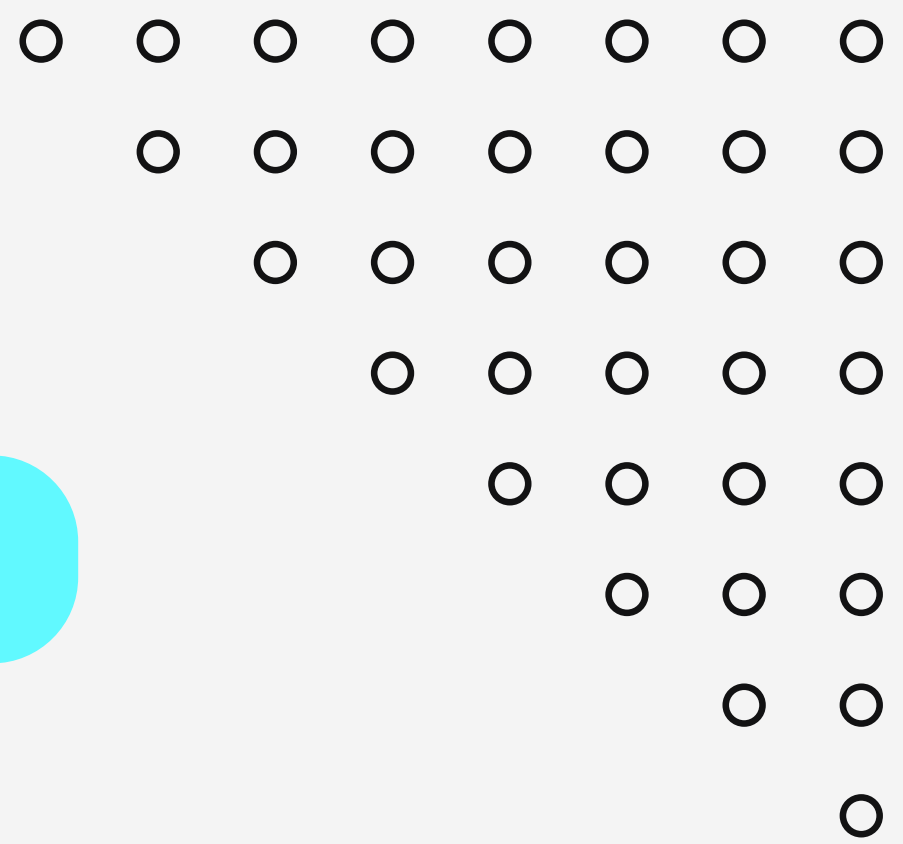




Una sonrisa puede cambiar tu negocio

Sácale una sonrisa a tu clínica...

Y GANA MÁS PACIENTES





MUCHAS
GRACIAS!

