

Internet Presence Canvas

Nombre del proyecto

Presencia en Internet para clínica estética

Revisión y fecha

BO Objetivos de negocio

1. Disponer de una presencia consistente y homogénea en Internet que permita a la clínica ser encontrada en Internet y transmitir los mensajes diferenciadores de la marca para generar contactos, confianza y conocimiento de sus servicios.
2. Captar nuevos clientes fomentando la viralidad, el boca a boca y el posicionamiento en buscadores

CU Clientes

Hombres y mujeres interesados en mejorar su aspecto físico con resultados inmediatos pero también mantenerlo con el paso de los años.

KM Mensajes clave

Tratamiento médico personalizado
Trato directo, cercano, exclusivo e íntimo con la directora del centro
Nuestros tratamientos van más allá de una operación o una aplicación puntual, te ayudamos, te aconsejamos, te entendemos, te acompañamos
Puedes confiar en nosotros porque vamos a tomar responsabilidad sobre el que tú te encuentres bien

BR Imagen de marca

Elegante, distinguido
Genera confianza, transmite seguridad
Es cercana y accesible
Evoca a la belleza y artes clásicas.
Primeros planos. Belleza natural.
No confundir con colores típicamente asociados a médicos, dentistas ni a centros de depilación, belleza, etc

1. Confianza e imagen

Customer types/Subobjectives

2. Captación de nuevos clientes

CO Contents

- Personal de la clínica (en primera persona, cv, formación, títulos, reconocimientos, redes sociales, ponencias)
- Tratamientos (a nivel técnico, video, infografías con los pasos, etc)
- Testimonios (video, antes y después, comentarios en plat. externas)

Nuevos clientes

- Consejos
- Explicación esquemática de tratamientos (infografías)
- Tratamientos comentados (video)
- Concursos/sorteo productos cosméticos en RRSS
- Posicionamiento en buscadores y directorios

Fidelización

- Newsletter para clientes
- Promociones para clientes
- Novedades en tratamientos
- Promociones para familiares
- Fomentar comentar/compartir en rrs

CH Canales

- Website
- Presencia homogénea en redes sociales
- Presencia homogénea en directorios y buscadores

- Blog
- Canal youtube
- Facebook, Twitter, Google+ (comunidades)
- Email
- Captar emails
- Tarjetas de fidelización

KP Métricas clave

- Contactos realizados desde la web

- Posición en buscadores para keywords clave
- Interacción con iniciativas sociales (compartir, me gusta, etc)
- Nuevos contactos generados a partir de promociones

RO Retorno de la inversión

- Ratio de contactos desde la web / visitas a la web
- Ratio de esfuerzo en redes sociales (posts/iniciativas) / interacciones

RE Recursos

- Inversión inicial de puesta en marcha (web, presencia online)
- Inversión en mantenimiento de la web
- Inversión en gestión de contenidos y community management*
- Tiempo para la creación de contenidos
- Recursos personales para la creación de contenidos y/o redes sociales
- Base de datos de clientes existentes

PL Plataformas

- Website y blog
- Facebook,
- Twitter,
- Google+ y comunidades
- Instagram,
- Youtube,
- Directorios especializados: Geoestetica, Masquemedicos, SEME, Beautymarket, Guíaestética, Guiadeprensa, Guiavital, IndiceMedico, Topdoctors, ABCmedico, Kompass
- Directorios generalistas: QDQ, PáginasAmarillas, Tripadvisor, Yelp, AnuarioGuia, Google Places, Bing, DMOZ, Yalwa, Indizze, Lynkos
- LinkedIn
- Newsletter para la fidelización de clientes y captación de familiares y amigos



Internet Presence Canvas creado por Fran Madrigal (www.franmadrigal.com) está sujeta a la licencia Reconocimiento-CompartirIgual 4.0 Internacional de Creative Commons. Para ver una copia de esta licencia, visite <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>.

Internet Presence Canvas es una herramienta libre para definir y planificar estrategias de posicionamiento en Internet. Participa y colabora en la comunidad de Internet Presence Canvas en LinkedIn.

