



OSTEOFIT

ORTOPEDIA Y TRAUMATOLOGÍA

Marketing de atención médica y
Estudio de caso de mejora de operaciones



INTRODUCCIÓN

OsteoFit Ortopedia, una empresa ortopédica naciente y ambiciosa, fue cofundada por el Dr. Francisco Torres, un cirujano ortopédico especializado en reemplazo de rodilla, y la Dra. Mayra Osuna, cirujana ortopédica pediátrica, en la Ciudad de México. A pesar de su experiencia clínica, OsteoFit enfrentó desafíos en marketing y operaciones, lo que obstaculizó su crecimiento y alcance. Este estudio de caso explora cómo la Agencia de Marketing de Atención Médica Scientissimum revolucionó el enfoque de OsteoFit, generando un crecimiento y un éxito sustanciales.

LOS DESAFÍOS

Reconocimiento de Marca Limitado

OsteoFit carecía de una identidad de marca sólida y presencia en línea, algo esencial en el panorama de la atención médica digital actual.

Baja Presencia Digital

Las estrategias de marketing digital inadecuadas dieron como resultado una visibilidad en línea y una participación de los pacientes deficientes.

Operaciones Ineficientes

Los desafíos operativos estaban afectando la experiencia del paciente y el rendimiento clínico.



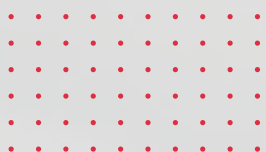
ENFOQUE ESTRATÉGICO

- 1. Desarrollo de marca:** Scientissimum creó una imagen de marca única para OsteoFit, que resonó en su público objetivo. Además, desarrollamos materiales de marketing impresos y carpetas de capacidades.
- 2. Optimización SEO y del sitio web:** Se desarrolló un sitio web de marca con un enfoque en SEO para mejorar la visibilidad en línea.
- 3. Marketing en redes sociales (R.S):** Se lanzaron campañas estratégicas en plataformas como Facebook e Instagram para atraer a una audiencia más amplia.
- 4. Servicio al cliente:** refinamos la experiencia del paciente con las últimas prácticas de servicio al cliente.
- 5. Optimización de operaciones:** Racionalización de las operaciones clínicas para mejorar la experiencia y la eficiencia del paciente.
- 6. Planificación de Expansión:** Orientación para expandir su práctica a una ubicación más prestigiosa, Hospital Ángeles Pedregal.

RESULTADOS

Marca y Presencia Digital:

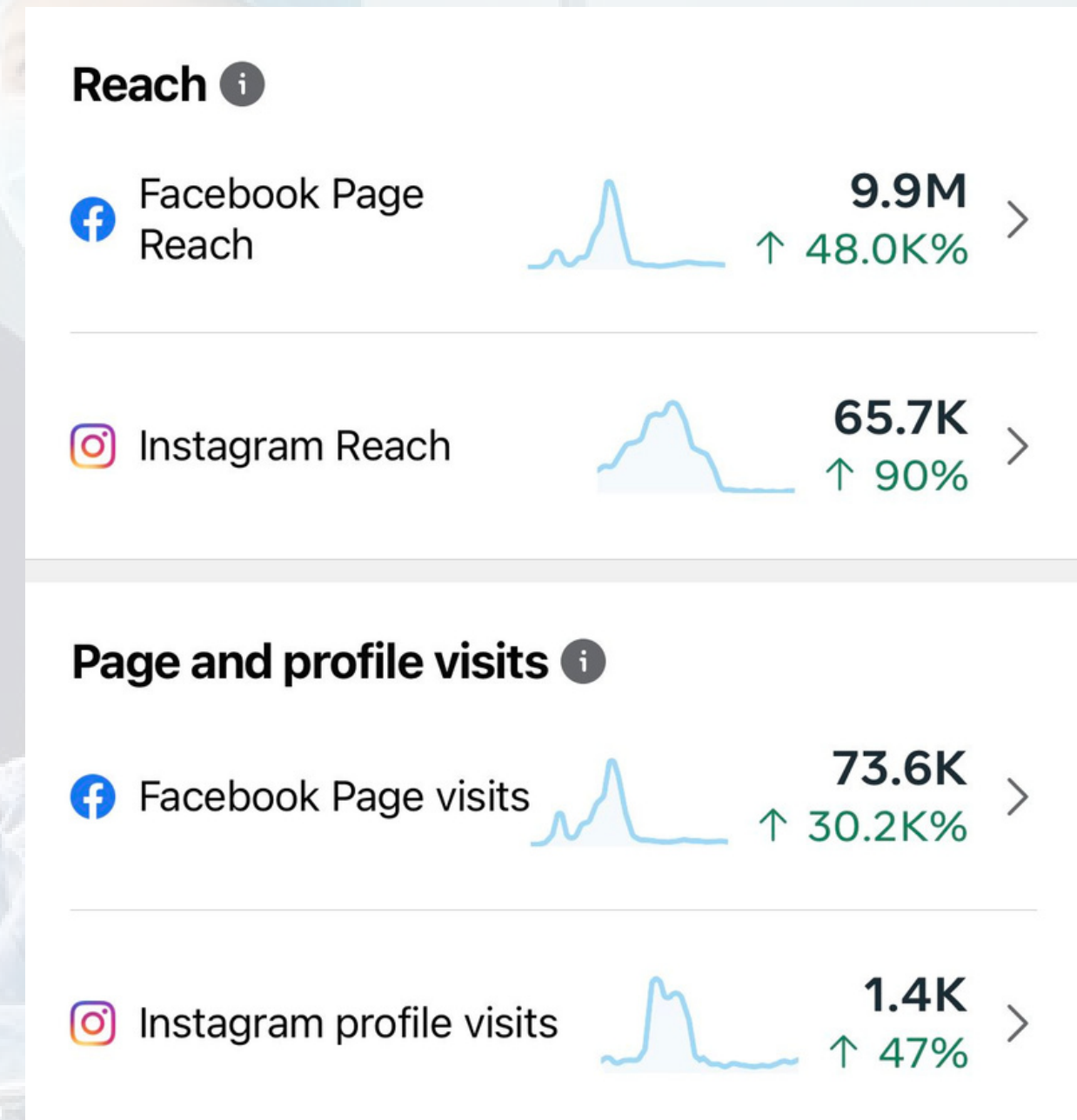
- Se desarrolló una imagen de marca cohesiva que resume el espíritu y la experiencia de OsteoFit.
- El sitio web recientemente desarrollado experimentó un aumento significativo en el tráfico con 21,087 visitas, 20,101 visitantes únicos y 22,903 vistas, impulsado por estrategias efectivas de SEO.



RESULTADOS DE LAS R.S

Impacto de Las Redes Sociales (R.S):

- Las campañas de Scientissimum generaron un importante seguimiento en las redes sociales, con 32,798 seguidores reales y comprometidos combinados en Facebook e Instagram.
- Varios de los vídeos de OsteoFit en las redes sociales se volvieron virales, lo que aumentó significativamente la participación en línea.



ATENCIÓN AL CLIENTE

Servicio al Cliente:

- Scientissimum desarrolló una sólida estrategia de participación del paciente, que incluye el perfeccionamiento de la atención al cliente y las técnicas de captura de clientes potenciales que la competencia carece activamente en sus servicios ortopédicos.
- Se activó una cadena de comunicación multicanal entre la recepción y los propios médicos.



OPERACIONES

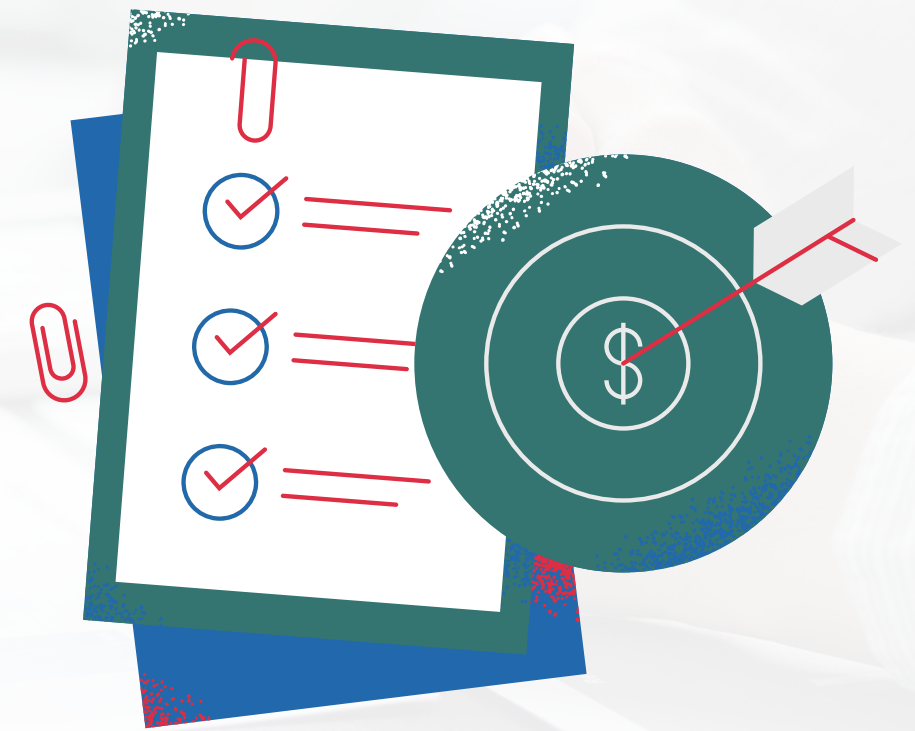
Operaciones y experiencia del paciente:

- Las operaciones optimizadas condujeron a una mayor satisfacción del paciente y eficiencia clínica.
- La transición al Hospital Ángeles Pedregal marcó un hito importante, elevando el prestigio de OsteoFit y la confianza de los pacientes.



CRECIMIENTO FINANCIERO

La estrategia integral resultó en un impresionante retorno de la inversión del 86.43% al final del año, incluyendo los costos asociados con creación del nuevo consultorio.



CONCLUSIÓN

El enfoque holístico de **Scientissimum** transformó a OsteoFit de una clínica ortopédica en ciernes a un destacado proveedor de atención médica en la Ciudad de México. El enfoque estratégico en la marca, el marketing digital y la eficiencia operativa no solo mejoró la presencia de OsteoFit en el mercado sino que también mejoró significativamente su desempeño financiero. Este estudio de caso ejemplifica cómo las estrategias operativas y de marketing dirigidas pueden impulsar las prácticas de atención médica a nuevas alturas de éxito y reconocimiento.

CONTACT US

Scientissimum es una agencia de marketing de atención médica basada en evidencia a gran escala en Nueva York.

Scientissimum también participa en salud pública, investigación e innovación.



+1 315-533-2674



[Enviar Correo Electrónico](#)



scientissimum.com



Nueva York | Mundial

¡MUCHAS GRACIAS!
POR SU ATENCIÓN



Scientissimum