

Plan de Marketing Digital de Clínica Dental Triana

ROCÍO SÁNCHEZ ENAMORADO rs.enamorado.23@gmail.com



MODELO DE NEGOCIO



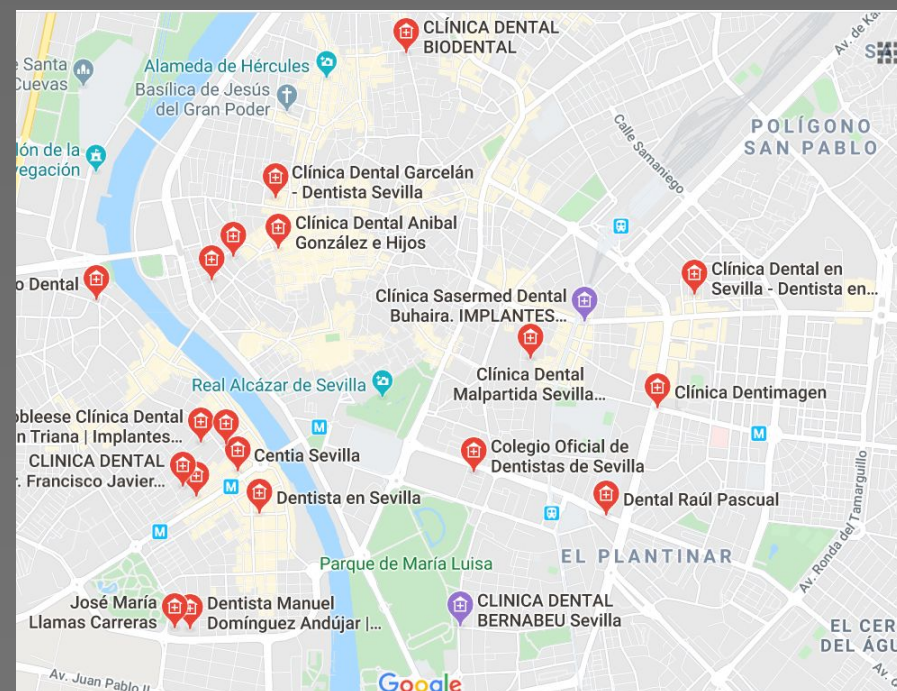
ANÁLISIS EXTERNO



El mercado






El sector



ANÁLISIS EXTERNO



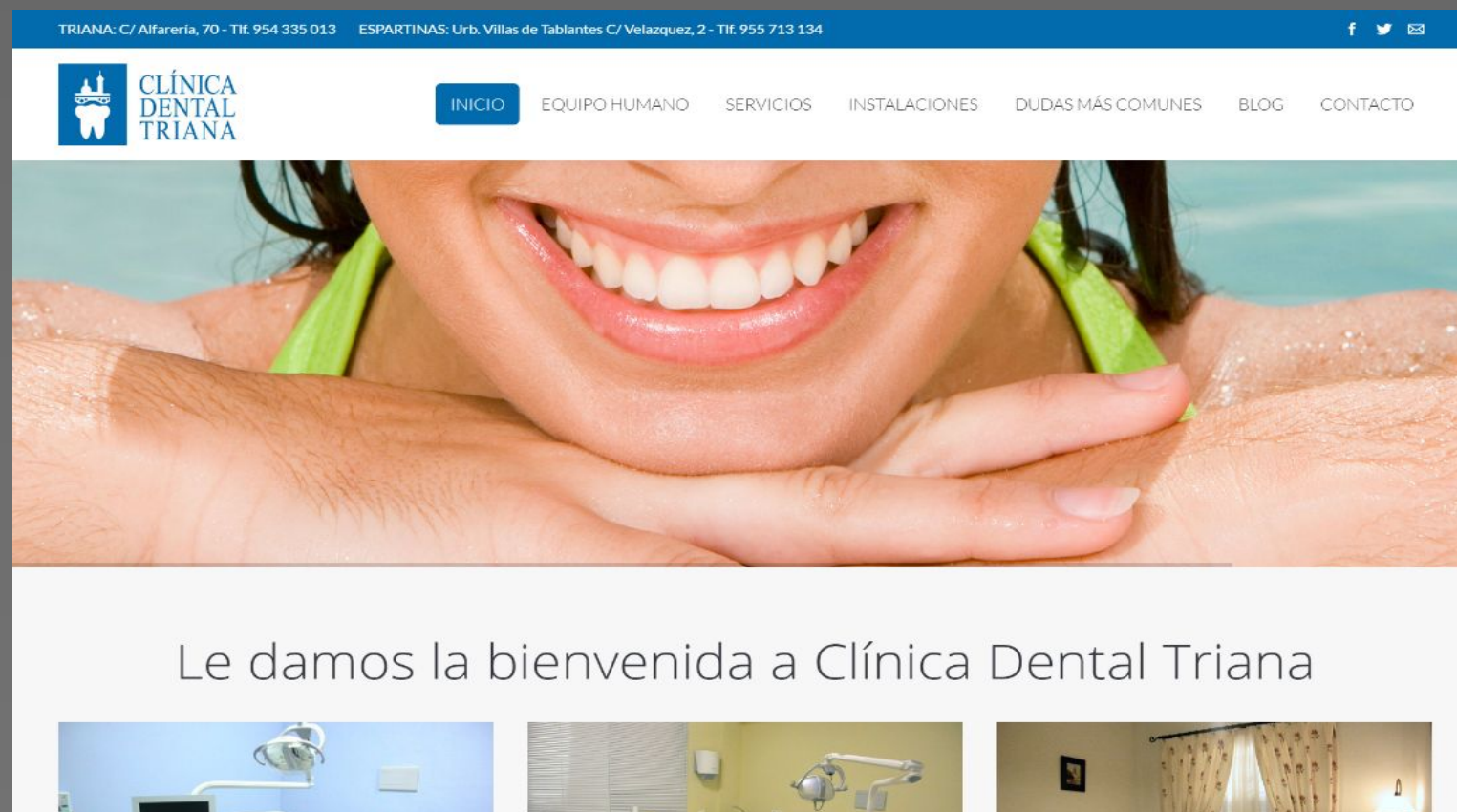
□ La competencia

Marca	Precio	Distribución	Comunicación
	Ofrece muchas oportunidades de financiación, descuentos y oportunidades.	Más de 180 clínicas propias en toda España. 3 en Sevilla capital	Nacional. Mediante televisión, radio e internet Conocida por "El método Dentix"
	En base a la información de su web, no lleva a cabo ninguna estrategia de precios	Una sola clínica, en Sevilla capital	Internet
	Ofrece financiación a medida de los consumidores	Una sola clínica, en Sevilla capital	Internet
Dr. Juan Carlos Mancebo Dávalo	En base a la información de internet, no lleva a cabo ninguna estrategia de precios	Una sola clínica, en Sevilla capital	Desconocida

ANÁLISIS INTERNO



1. Misión y visión
2. Estrategia corporativa
3. Estrategia competitiva
4. Estrategia funcional
5. Propuesta de valor
6. Reputación digital
7. Situación digital interna



ANÁLISIS DAFO



	ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
NEGATIVO	<p>PUNTOS DÉBILES</p> <ul style="list-style-type: none">□ No existe un gran conocimiento de marca por parte de los consumidores□ El Blog tiene poca actividad, se desaprovecha las oportunidades que brinda□ La marca tiene pocos seguidores en las RRSS□ La actividad en Twitter es casi nula□ La website no tiene backlinks de calidad□ No existe comunicación eficaz entre la empresa y la agencia de marketing digital	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">□ La saturación del mercado puede limitar mucho la actividad de la empresa□ En general, se ha producido una reducción del gasto en dentista por parte de los consumidores□ El cambio de gobierno puede traer consigo nuevas leyes que afecten a la actividad de la empresa□ Debido a la crisis del plástico, han aparecido nuevas tendencias, tanto políticas como sociales, a reemplazar los materiales de plástico□ Existe mucha competencia en Internet

ANÁLISIS DAFO



	ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
POSITIVO	<p>PUNTOS FUERTES</p> <ul style="list-style-type: none">✓ El laboratorio propio le permite tener los resultados más rápido✓ Los años de experiencia en el sector ayudan en la toma de decisiones✓ Hay un compromiso fuerte con el negocio por parte de los miembros de la familia✓ Tiene una gran variedad de servicios ofrecidos✓ Las clínicas, especialmente la de Triana, tienen una localización estratégica✓ Ventaja competitiva con las keywords que incluyan "Triana"✓ La marca tiene una buena posición en Google para las búsquedas de Espartinas	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">✓ La empresa tiene la ventaja de que los consumidores siempre necesitan ir al dentista, por lo que no tiene que crear la necesidad✓ El público objetivo que persigue la empresa es bastante amplio, sin importar criterios como la edad✓ Hay un incremento de la preocupación por la imagen personal en los consumidores✓ Con el envejecimiento de la población, la empresa consigue un segmento de consumidores con necesidades específicas✓ Internet le permite captar más clientes✓ La website le permite ofrecer servicios extras✓ El mundo online le permite realizar campañas de branding


PÚBLICO OBJETIVO

SEGMENTOS: Jóvenes

Ancianos

1 Mercedes. Administrativa **PARTE 1: QUIÉN**

- Administrativa
- Lleva en la empresa 3 años. Terminando grado de Administración y Dirección de empresas
- Con pareja



Adultos

1 Antonio. Jubilado **PARTE 1: QUIÉN**

- Pensionista jubilado
- Tenía una frutería
- Viudo
- Cuatro hijos



2

- Hombre
- 80 años
- 13.000 € anuales

1 María Luisa. Cocinera **PARTE 1: QUIÉN**

- Cocinera
- 10 años trabajando en el mismo hotel
- Casada
- Tres hijos



2

OBJETIVOS



Objetivo		KPI	Valor mensual (cuatro primeros meses)	Valor mensual (resto de meses)
Captación de clientes		Número de clientes nuevos conseguidos a través de internet	2 – 3 clientes	5 clientes
Objetivos específicos	Dar a conocer la marca	Número de usuarios únicos alcanzados mediante acciones de marketing digital	3000 usuarios únicos	500 usuarios únicos
	Aumentar las visitas de la web	Número de visitas nuevas en la web	300 visitas nuevas	
	Aumentar los seguidores de las redes sociales	Número de seguidores nuevos en Facebook	70 nuevos seguidores	
		Número de seguidores nuevos en Instagram	50 nuevos seguidores	
	Aumentar los backlinks	Número de backlinks nuevos	2 enlaces nuevos	

ESTRATEGIAS

Conciencia

- Notas de prensa
- Alta en directorios
- Blogs de referencia
- Creación del perfil en Instagram
- Seguir a otros perfiles
- Sorteo en Instagram
- Sorteo en Facebook

Interés

- Anuncio en Facebook
- Mejora de palabras clave
- Control de palabras clave
- Anuncio en Google
- Newsletter

Conversión

- Interactuar mediante las stories
- Informar del perfil de Instagram
- Banner de llamada a la acción
- Horario de las clínicas

Fidelización

- Publicar contenido en el blog
- Cursos y nuevas técnicas
- Crear conciencia de la importancia de ir al dentista
- Newsletter

Recomendación

- Pedir colaboración a los seguidores
- Newsletter

ESTRATEGIAS



Backlinks

- Notas de prensa
- Alta en directorios
- Blogs de referencia

Redes sociales

- Creación de perfil en Instagram
- Seguir a otros perfiles
- Interactuar mediante stories
- Sorteo en Instagram
- Informar del perfil de Instagram
- Pedir colaboración a los seguidores
- Sorteo en Facebook
- Anuncio en Facebook Ads

Website

- Mejora de las palabras clave
- Control de las palabras clave
- Anuncio en Google

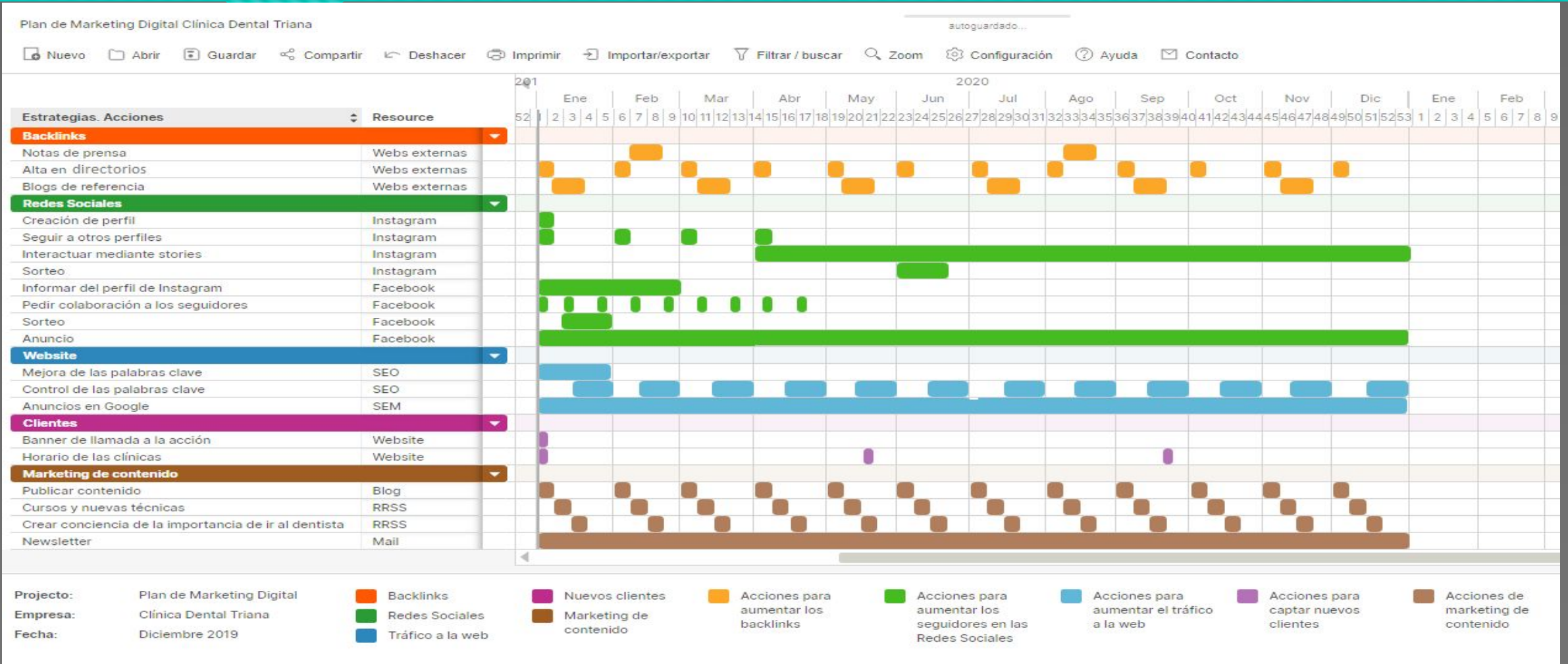
Clientes

- Banner de llamada a la acción
- Horario de las clínicas

Marketing de contenidos

- Publicar contenido en el blog
- Cursos y nuevas técnicas
- Crear conciencia de la importancia de ir al dentista
- Newsletter

CALENDARIO DE ACCIONES



PRESUPUESTO



Estrategia	Acción	Presupuesto mensual (€)	Presupuesto anual (€)	Prioridad 1	Prioridad 2	Prioridad 3
Backlinks	Notas de prensa	0	0		X	
Backlinks	Alta en directorios	9	108	X		
Backlinks	Blogs de referencia	0	0		X	
RRSS	Creación de perfil	0	0	X		
RRSS	Seguir a otros	0	0			X
RRSS	Interactuar mediante stories	0	0		X	
RRSS	Sorteo en Instagram	40	40	X		
RRSS	Informar del perfil de Instagram	0	0			X
RRSS	Pedir colaboración a los seguidores	0	0		X	
RRSS	Sorteo en Facebook	40	40	X		
RRSS	Anuncio en Facebook Ads	420	5.040	X		
Website	Mejora de las palabras clave	0	0	X		
Website	Control de las palabras clave	0	0		X	
Website	Anuncio en Google Ads	560	6.720	X		
Captación de nuevos clientes	Banner de llamada a la acción	0	0	X		
Captación de nuevos clientes	Horario de las clínicas	0	0			X
Marketing de contenidos	Publicar contenido en el blog	0	0		X	
Marketing de contenidos	Cursos y nuevas técnicas	0	0			X
Marketing de contenidos	Crear consciencia de la importancia de ir al dentista	0	0		X	
Marketing de contenidos	Newsletter	0	0	X		
Plan de marketing digital	Sevicios prestados por Andalunet (agencia de marketing)	280	3.360			
	TOTAL	1.349	15.308	9	7	4

Año 2020	
Total Ingresos	24.250
50*485	24.250
Total Gastos	15.308
Agencia de marketing	3.360
Backlinks	108
RRSS	40
RRSS	40
Facebook Ads	5.040
Google Ads	6.720
Resultado de explotación	8.942

$$\text{ROI} = [(24.250 - 15.308) / 15.308] \times 100 = 58,41$$

$$\text{ROAS} = 24.250 / 15.308 = 1,5841$$

ACCIONES



Interactuar mediante stories

¿Has pensado alguna vez en ponerte brackets?

ALGUNA VEZ

MUCHAS VECES



Pedir colaboración a los seguidores



Sorteo en Facebook



ACCIONES



Anuncio en Google

Anuncio	Estado	Tipo de anuncio
Llamar a 954 335 013: Clínica Dental Triana www.clinicadental triana.com/ Descubre todos los servicios que ofrecemos. Pide presupuesto sin compromiso	Campaña en pausa	Anuncio de solo llamada
Llamar a 954 335 013: Clínica Dental Triana www.clinicadental triana.com/ Ya nos avalan más de 15.000 pacientes tratados y satisfechos. Nos encontramos en el barrio sevillano de Triana, calle Alfarería, 70.	Campaña en pausa	Anuncio de solo llamada
Llamar a 954 335 013: Clínica Dental Triana www.clinicadental triana.com/ La sonrisa agradecida de nuestros pacientes es nuestro reto. Nuestra primera visita es gratuita. Ven a probar	Campaña en pausa	Anuncio de solo llamada

Cursos y nuevas técnicas

Clínica Dental Triana 😊 se siente agradecido(a) en Clínica Dental Triana. 11 de febrero · Sevilla, España · 🌐

El pasado 9 de febrero, la Dra Rocio Parejo asistió invitada por Ticare al congreso de actualización en cirugía de implantes. Un día muy provechoso. 😊
¡¡Gracias!!

#ClínicaDentalTriana #dentista #clínicaDental #Sevilla #SaludBucodental #clinicaDentalSevilla #odontólogo #Triana #Aljarafe #ortodoncia



Clínica Dental Triana

gracias



Rocío Sánchez Enamorado