

5 реально работающих способов привлечения клиентов в 2024 году, которые эффективны в моей стоматологии

Методы, которые подойдут для **любой** клиники

ОБО МНЕ

Меня зовут Артем Гирфанов. Уже 5 лет я являюсь владельцем медицинских бизнесов, связанных с диагностикой зубов (КТ-центры в регионах), а с недавнего времени – и совладельцем скромной по размерам стоматологии в другом региональном городе.

Так получилось, что кроме центров рентген-диагностики зубов и собственной стоматологии, я уже **15 лет занимаюсь продвижением бизнесов** в интернете: сначала как маркетолог, а затем как владелец маркетингового агентства для стоматологий.



Уже 4 года мы занимаемся исключительно продвижением стоматологий и наработали в этом большую экспертизу. Также мы заметили, что на рынке стоматологий не такая большая конкуренция в рекламе в отличие от других бизнесов, т.к. в основном владельцы стоматологий – это **ремесленники**, которые не вкладывают деньги в маркетинг и надеются на сарафанное радио. Понимание этого факта и стало основной причиной решения открыть свою стоматологию.

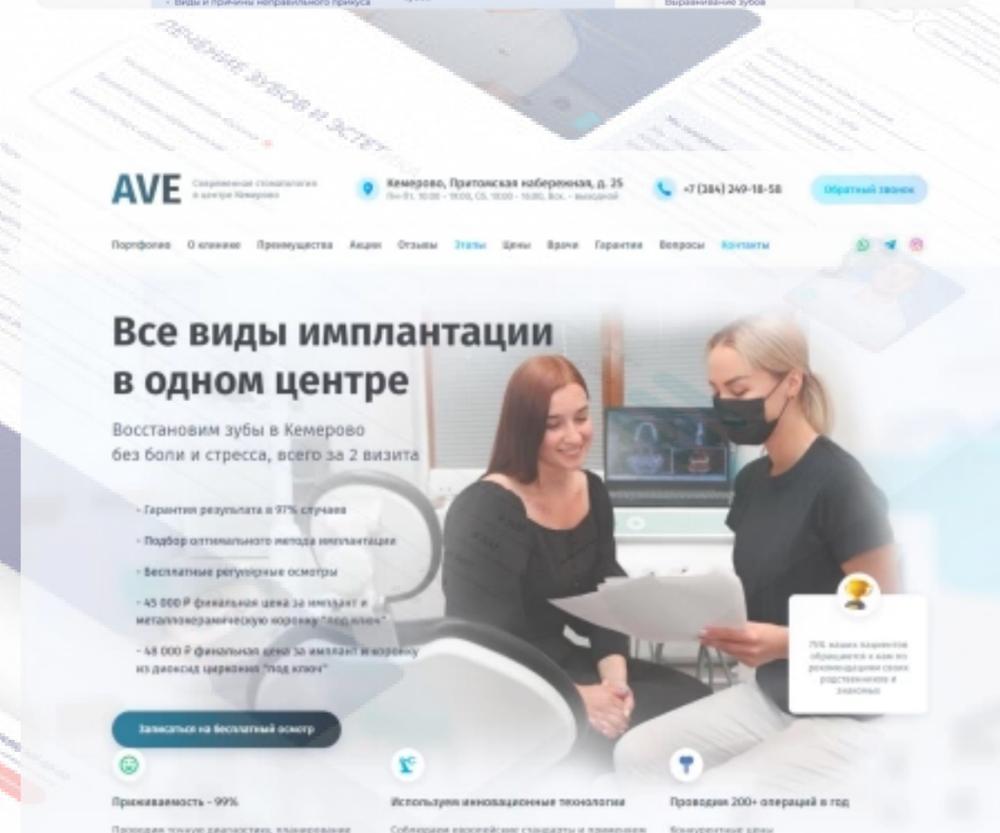
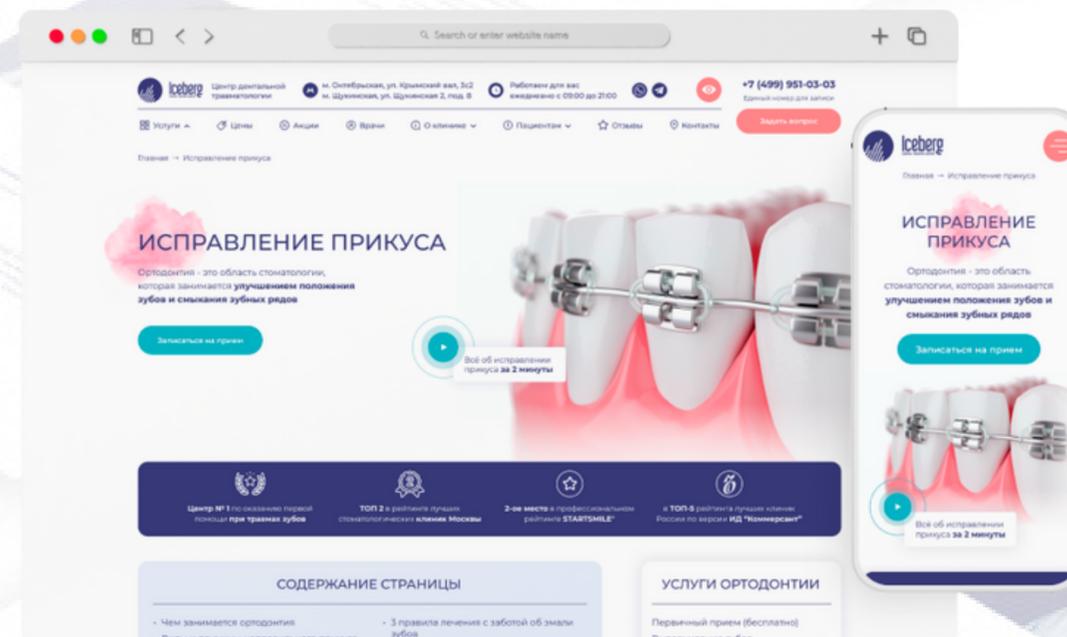


Кстати, большие успешные стоматологические сети из Москвы давно рассматривают региональные рынки. И я убежден, что если владелец региональной стоматологии **в течение 2-3 лет не начнет вкладывать деньги в маркетинг**, то сарафанное радио – это единственное, что останется из источников трафика.



На данный момент мы продвигаем **около 10 стоматологий** + свою собственную клинику и делимся опытом маркетинга, основываясь не только на теорию, но уже и на свой **собственный твердый опыт.**

Среди наших клиентов есть **как небольшие стоматологии на 3-5 кресел, так и большие федеральные сети с базированием в Москве.**



Я хочу поделиться с вами **5 самыми современными способами привлечения клиентов из интернета в 2024 году**, которые реально работают в моей стоматологии, а также в стоматологиях, которые мы продвигаем.

Но перед тем, как я озвучу самые эффективные каналы маркетинга, я заранее отвечу на вопрос. **Зачем вообще вкладывать деньги в маркетинг, неужели без него не обойтись?**

Я уверен, что в условиях увеличивающейся конкуренции среди стоматологий, многим клиникам бывает сложно сформировать собственную клиентскую базу. Один из наиболее эффективных способов исправить такое положение – **продвижение стоматологической клиники в интернете.**

Для недавно открывшейся стоматологии раскрутка сайта и социальных сетей позволяет достаточно **быстро собрать клиентскую базу и начать получать прибыль.**

Для тех же, кто предоставляет услуги уже достаточно давно, сайт станет способом **укрепить собственные позиции на рынке, а также наладить коммуникацию с постоянными клиентами и загрузить новых врачей работой.**



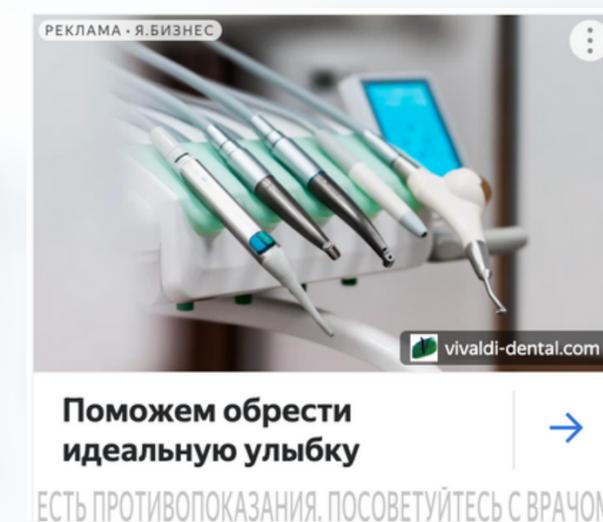
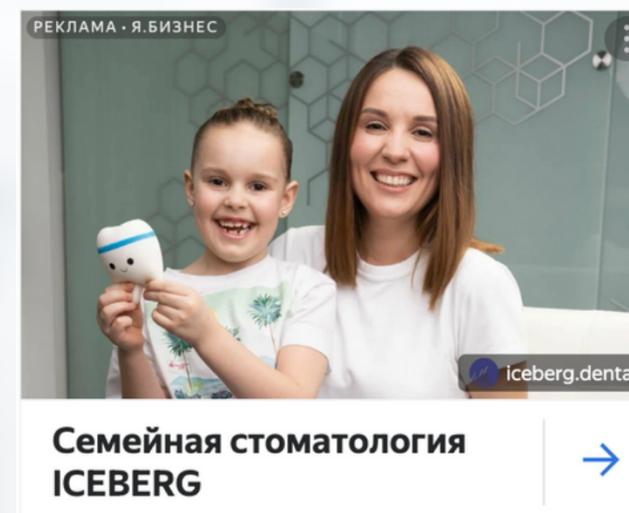
**Какие виды
online-маркетинга
мы используем?**



Способ №1 – Контекстная реклама



Контекстная реклама — это различные объявления (текстовые, графические, видео), которые показываются пользователям в соответствии с их поисковыми запросами, интересами или поведением в интернете (если человек искал запрос про имплантацию зубов, то ему показывается реклама имплантации и т.д.). Контекстная реклама показывается в поисковых системах, на различных сайтах, в мобильных приложениях и на других ресурсах.



Все зубы за 1 день Швейцария 250 т.р. Несъемный протез
fam-dental.ru > Зубы-за-1-день... Реклама
КТ 0 руб. Врачи обучались в ЕС, США. Опыт 35 лет. **Имплантация** челюсти. 3 вида гарантий. · Центр **имплантации**. Семейная стоматология. Индивидуальный подход
Бесплатная консультация · Штрауман · Премиум качество · 5 минут от метро
Контактная информация · +7 (495) 241-XX-XX **Показать** ·
будни 10:00-21:00, выходные 10:00-19:00 · м. Панфиловская · Москва
ЕСТЬ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПОСОВЕТУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ

Кому этот способ подойдёт?

01

Если вы владелец стоматологии, развиваете свою клинику и не понимаете, **как совершить качественный прирост в доходе.**

02

Если у вас своя клиника, вы наняли новых врачей, но вам **не удастся загрузить их работой**, и из-за этого они постоянно совмещают работу в вашей стоматологии и стоматологии конкурента.

03

Если вы лидер локального рынка стоматологии, **у вас еще есть свободное расписание у врачей и свободные кресла.**

Кому этот способ точно **не** подойдет?

01

Если вы владелец “старой формации” и считаете, что работает только сарафанный трафик и только он приносит “нормальных” клиентов, а остальное это мошенничество и обман.

02

Если вы не готовы вкладывать 3-5% от оборота клиники – от 50 000 руб. в месяц в регионах и от 150 000 руб. в МСК и СПб.

03

Если у вас слабый сайт и вы не готовы вкладывать деньги в его доработку.

Преимущества данного канала рекламы



Возможность **быстро начать получать заявки и звонки от пациентов** (буквально на 2-3 день заявки уже начнут поступать в вашу стоматологию). **До 200 заявок в месяц!**



Целевой и самый горячий трафик, который доходит до стоматологии чаще, чем из других источников (лучше только сарафан и SEO).

Недостатки данного канала рекламы

- **Необходимость оплаты за каждый клик** по контекстной рекламе: в среднем заявка будет обходиться от 700 до 1500 рублей в регионах и около 3500 рублей в Москве и СПб.
- Чтобы начать получать заявки из контекстной рекламы, **нужен хороший и продуманный с точки зрения маркетинга сайт**. Если у вас такого сайта нет, то, скорее всего, вы просто потратите деньги на ветер.
- **Сложность самостоятельной настройки** данного вида рекламы (без обращения в агентства маркетинга).

Этапы работы по запуску контекстной рекламы



1

Сбор семантического ядра (список запросов, по которым будет показываться ваша стоматология).

2

На основе СЯ (семантического ядра) просчитывается стоимость клика по рекламе

3

Составляется прогноз по каждому каналу

4

Согласовывается бюджет

5

Составляются рекламные объявления и креативы

6

Запускаются рекламные кампании

7

Проводится корректировка рекламных кампаний и объявлений

Какие результаты у меня в стоматологии и у моих клиентов на сопровождении?

В моей стоматологии данный канал является одним из важных источников привлечения клиентов.

СРЕДНЯЯ
СТОИМОСТЬ
ЗАЯВКИ

800 РУБ.

ЦЕНА
ПЕРВИЧНОЙ
КОНСУЛЬТАЦИИ

3200 РУБ.

ДОГОВОР НА
ОРТОДОНТИЮ В
КЛИНИКЕ

9978 РУБ.



Более подробно про цифры из данного канала я рассказывал [в этом посте](#) у себя в блоге.

Совет от меня №1

При настройке контекстной рекламы очень важно **гиперсегментирование**. Лучше настраивать каждый кластер запросов на отдельную страницу.

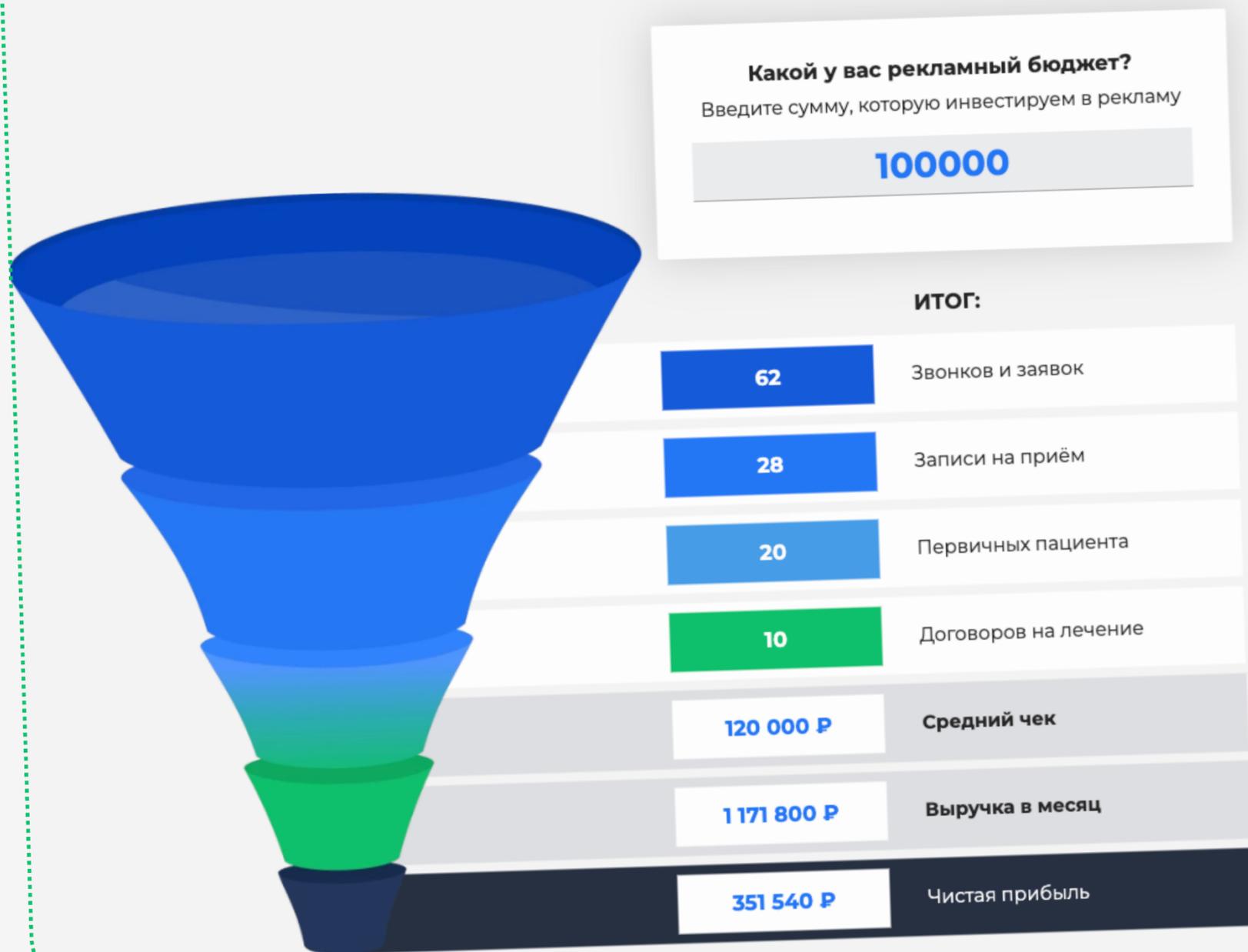
Пример:

При рекламе запроса *“имплантация All-on-4”* эффективнее сделать **отдельную страницу** на сайте под него, разместить фото *“до”* и *“после”* с имплантацией 1 зуба ваших пациентов, указать цены на услугу и т.д.

Нет смысла делать рекламу *“All on 4”* на общую страницу с имплантацией: сделайте под эту группу ключей отдельную посадочную страницу для трафика, покажите кейсы пациентов с данного вида услуги и фотопротоколом *“до и после”* тотальной работы.



Калькулятор: сколько чистой прибыли заработает владелец стоматологии, который вкладывает в эффективную рекламу?



Совет от меня №2

Просчитайте приблизительную окупаемость данного маркетингового канала **на нашем калькуляторе** и примите взвешенное решение, готовы ли инвестировать деньги в такую модель окупаемости



[Перейти к калькулятору.](#)

Мой кейс: что будет, если вложить в рекламу стоматологии за месяц 100 000 рублей

Мы провели эксперимент и вложили **100 000 рублей** в рекламу стоматологии.

Спустя месяц согласованных планов лечения было на **1 096 000 рублей** - с учетом того, что дошли не все пациенты.

Результаты через месяц после начала эксперимента:

 **155 штук**
количество обращений

 **645 рублей**
цена заявки

 **3 125 рублей**
цена приема

 **1 075 рублей**
цена подтвержденной заявки (потребность выявили, услуга нужна)

 **11 111 рублей**
цена договора

 **1 492 рубля**
цена записи

 **121 777 рублей**
средний чек плана лечения



И главное - 76 теплых клиентов еще могут прийти и подписать планы лечения.
Ориентируемся на *10-20%* от этого количества пациентов.

Выводы:

- Увеличивать рекламный бюджет можно и нужно - это эффективный метод привлечения пациентов в стоматологию.
- Оборачиваемость клиентов небыстрая: 3-4 месяца - это минимальный срок от денег в рекламу до денег в кассе.

Контекстная реклама - один из лучших способов online-маркетинга для стоматологии при правильной ее настройке. Если у вас остались вопросы по работе с контекстной рекламой, можете оставить заявку на **часовую бесплатную консультацию со мной в [Telegram](#)**.

В рамках консультации мы рассмотрим ситуацию в вашей стоматологии точно и поможем найти точки роста в маркетинге. Если вам понравится мой подход, и я буду уверен, что я смогу вам помочь, то мы начнем сотрудничество!

Способ №2 – Конверсионный сайт как фундамент и инструмент продаж



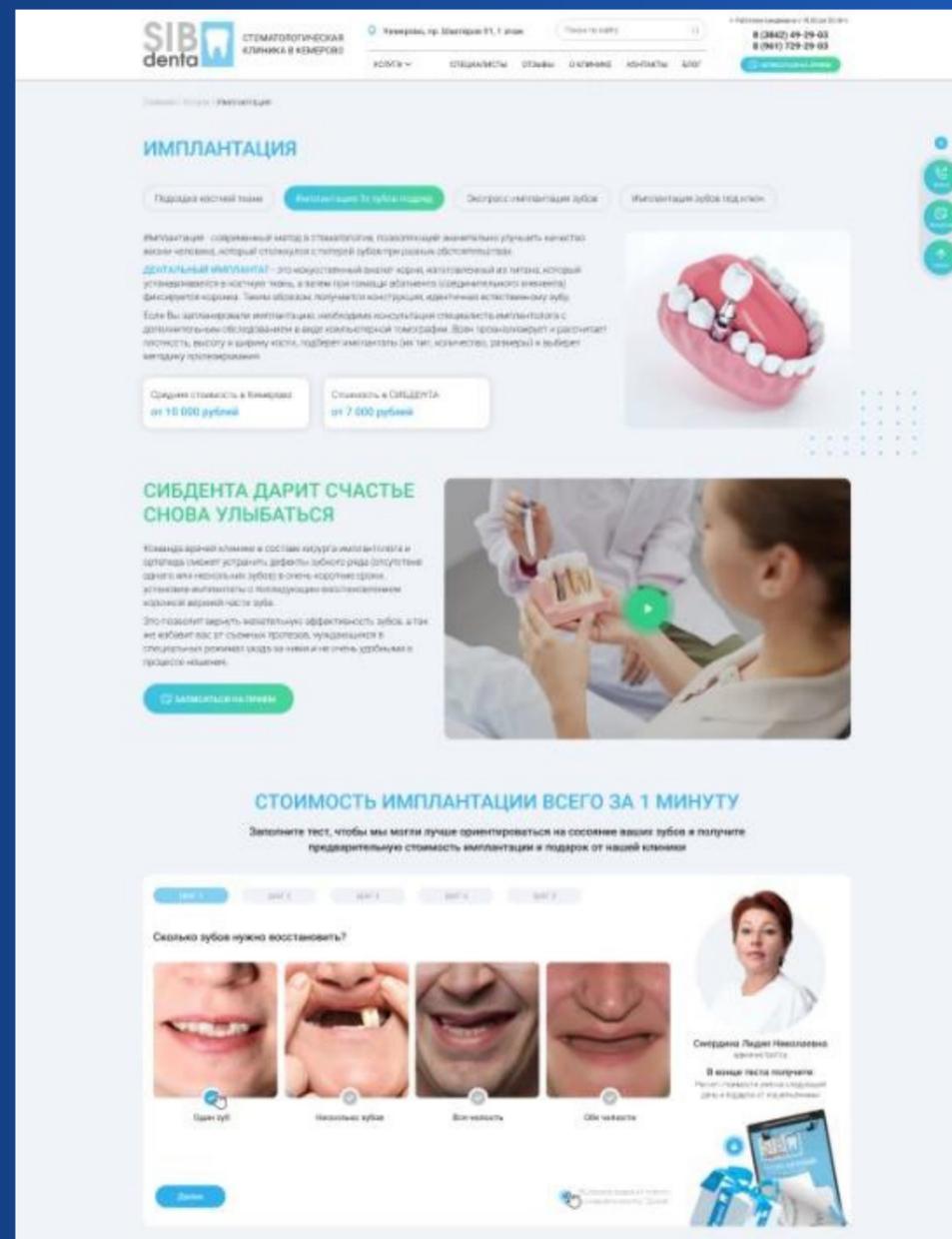
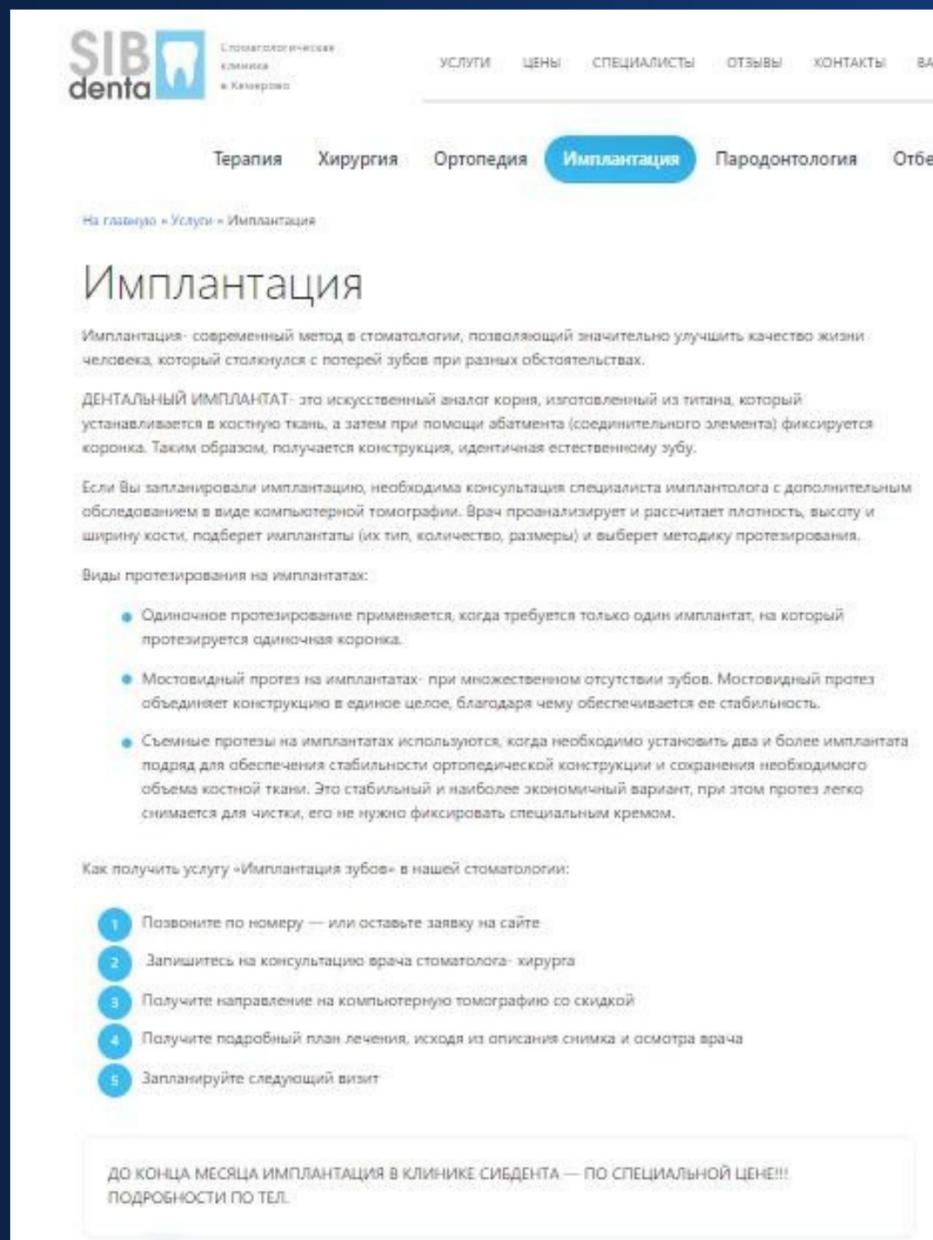
Наличие красивого и самое главное мощного сайта, который раскрывает перечень всех услуг стоматологии, а также подчеркивает статус клиники – **это базовая вещь при работе с маркетингом.**

Если у вас слабый сайт, за 50 000 рублей, от сына бухгалтера или студента 3 курса, то, скорее всего, у меня для вас плохие новости.

Хороший сайт должен не только быть визуально красивым, но **и приводить клиентов и конвертировать посетителей в заявки или звонки!**



Пример страницы сайта стоматологии до и после его проработки



ДО

ПОСЛЕ

Результат работы над сайтом клиента



Было

Дата отчета

Февраль 2020

Количество посетителей SEO

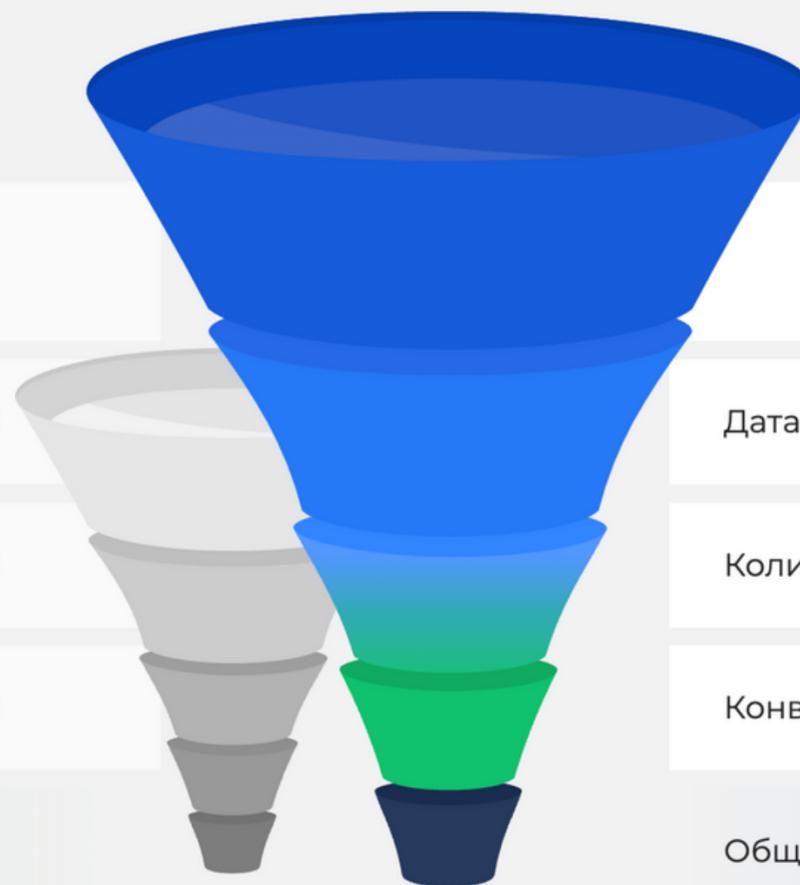
183

Конверсия в запись с сайта

1,2

Общая выручка в месяц

500 000 руб.



Стало



Дата отчета

Февраль 2023

Количество посетителей SEO

1244

Конверсия в запись с сайта

4,7%

Общая выручка в месяц

2 000 000 руб.

+ 300 % роста выручки

Результат работы над сайтом клиента

С момента начала работы над сайтом стоматологии заметен значительный рост органического трафика на сайт благодаря **качественной проработке структуры и улучшению дизайна**.

Именно благодаря качественному конверсионному сайту стоматология стала ежемесячно получать **не менее 60 заявок на маржинальные услуги** (имплантация, протезирование, ортопедия), а еще **около 20 — на низкомаржинальные** (кариес, лечение) + звонки в клинику

Всего клиника получает **более 80 заявок** именно с сайта (бесплатный SEO трафик) и **не менее 40 звонков**

Этот кейс - одно из множества доказательств **важности мощного конверсионного сайта**, который будет стабильно приводить пациентов



[Посмотреть кейс “Как увеличить число пациентов с сайта в 10 раз и вырасти в 4 раза за 3 года!” полностью](#)

Способ №3 – SEO-оптимизированный сайт стоматологии



SEO оптимизация – это специальная доработка сайта для увеличения видимости в глазах поисковых систем, которая позволяет выводить ваш сайт на первых строчках по нужным запросам, например, “имплантация зубов”, “протезирование зубов”, “лечение кариеса” и т.д. Таким образом можно получать бесплатных посетителей на сайт вашей стоматологии без покупки рекламы.

Яндекс

Почему All-on-4 за 100 тысяч – это опасно? Разбор цены...
dzen.ru · aXoWFFSibks-0pc

Имплантация All-On-4
Имплантация All-On-4. Имплантация «Все на четыре» представляет собой фиксацию несъемных протезов на четырех имплантах, установленных в области верхней или нижней челюсти. На импланты протез фиксируется при помощи специальных винтов, благодаря чему достигается его хорошая стабилизация. [Подробнее...](#)

Имплантация All on 4 в Кемерово от 140000 рублей
sibdenta-keмерово.ru · Имплантация · Имплантация-all-on-4
Имплантация All on 4 в Кемерово по цене от 140000 рублей, полный комплекс услуг, связанных с имплантацией All on 4. Имплантация All-on-4 – доступная и качественная процедура, если вы обращаетесь к специалистам клиники «Сиддента». Если используются некачественные...
[Читать еще](#)

5 фактов про протезы All-on-4 - Хирургическая...
sibdenta.ru · uslugi/implantatsiya_all_on_4_5_all-on-4/

Протезирование зубов All on 4 в Кемерово | Цены на...
dobroden.ru · uslugi/protirovaniye_all-on-4-vse_4-h

Полное протезирование зубов - Гордская клиническая...
kelly-stom1.ru · kavayidobroye-protirovaniye...

Недостатки all-on-4: честно о «минусах» имплантации на...
odincovo1dentist.ru · articles_all-on-4-chestno_4_

Несъемные зубные протезы - преимущества концепции...
smile-kem.ru · services/kontseptsiya-all-on-4/

Технология имплантации all-on-4. Суть технологии протезирования по методу all-on-4 заключается в использовании четырех дентальных имплантатов, два из которых располагаются вертикально во фронтальной области костной ткани, то есть в передней части челюсти, а два – под углом...
[Читать еще](#)

Яндекс

Лечение зубов в Кемерово от 1500 рублей
sibdenta-keмерово.ru · услуги/lecheniye-zubov/

Лечение зубов в Кемерово | Альфа-Дента
alfadenta42.ru · Услуги · Лечение зубов-чистка коронок
Для лечения зубов мы применяем только самые современные составы...
Диагностика осуществляется с помощью новейшего оборудования. Однако важно кто из нас берет в расчет, какими...
[Читать еще](#)

Стоматология «Добрый день» — стоматологический центр...
dobroden.ru
Лечение зубов под общим наркозом. Вылечите все зубы за 1 прием без боли ПОДРОБНЕЕ...
Доступна услуга на лечение по карте «Класс» до 13 месяцев! [Читать еще](#)

Лечение зубов под наркозом в Кемерово
alfadenta42.ru · Услуги · Лечение зубов-чистка коронок
Любая стоматологическая клиника, которая проводит лечение зубов под наркозом в Кемерово обязана иметь соответствующее лицензию. [Читать еще](#)

Лечение зубов для чайников. Азы стоматологии без боли!
dzen.ru · aXoWFFSibks-0pc
Но благодаря современному методу обезболивания это лечение проходит без боли для пациента. 3. Что делать дальше до лечения зубов? [Читать еще](#)

Лечение зубов в Кемерово - цены на лечение кариеса...
smile-kem.ru · услуги/lecheniye-kariеса-all-on-4/

Стоматологические клиники в Кемерово на карте...
Zub.ru · Кемерово · Организация и места
Стоматологическая клиника: адрес на карте, телефон, сайт, часы работы, отзывы, фото, график приема на графиком транскрипции и аудио...

Лечение зубов - анестезия, методы, осложнения
stomatolog.ru · kavayidobroye-protirovaniye/

Лечение зубов в современной стоматологии – методы, этапы и сроки. Каким приемом анестезии при лечении зубов. Что делать, если после лечения болит...
[Читать еще](#)

Яндекс

Протезирование зубов современными имплантатами. All on 6
dent.medline.pro · протезирование-зубов
Реклама: Протезирование в Медлайн-Дент! Уникальное предложение! Работаем каждый день - гарантия, опытные стоматологи, современное оборудование, налоговый вычет услуги клиники · стоимость услуг · о клинике · наши врачи · Контактная информация · +7 (906) 979-XX-XX Показать · Будни 9:00-20:00, сб 9:00-17:00, вс 10:00-17:00 · Кемерово
Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

Протезирование зубов в Кемерово от 8000 рублей...
sibdenta-keмерово.ru · service/protirovaniye-zubov/

Протезирование зубов в Кемерово | Альфа-Дента
alfadenta42.ru · Услуги · протезирование-зубов
A16.07.006 Протезирование зуба с использованием имплантата. Полный съемный протез на имплантатах с винтовой фиксацией типа «All On four», O-37. [Читать еще](#)

Протезирование зубов «для чайников». Или что нужно...
dzen.ru · aXoWFFSibks-0pc
Зубной протез – это ортопедическая конструкция для замены поврежденного или отсутствующего зуба. Виды протезирования различают по способу установки, материалу, схеме восстановления зуба. [Читать еще](#)

Протезирование зубов All on 4 в Кемерово | Цены на...
dobroden.ru · uslugi/protirovaniye-zubov-all-4-vse...
Протезирование зубов Все на 4 представляет собой установку несъемных протезов всего на 4-х имплантатах, зафиксированных в нижнем или верхнем ряду. Зубные протезы на 4 имплантатах: показания, полная адгезия...
[Читать еще](#)

Зубные протезы - какие протезы бывают и какие...
youtube.com · watch?v=WUwbYqzPQ
Врач-стоматолог-ортопед рассказывает, какие бывают зубные протезы и какие протезы лучше выбрать. Зубные протезы бывают разных типов - от простых...
106 тыс. просмотров · 18 окт 2019
PDR: сайт нарушает закон РФ

Протезирование | ГАУЗ «Кузбасская клиническая...

Стоматологическое протезирование
Раздел стоматологии, который занимается восстановлением тканей зуба, замещением утраченных зубов, восстановлением структуры и функции жевательного аппарата. Википедия
[Статья в Википедии](#)

Смотрите также
Протезирование · Зубной имплантат · Стоматологические коронки · Бормашина · Имплантаты · Articulator · Дентальное оборудование

Внимание! Сообщить об ошибке

Сайт клиента на 2 месте по SEO по коммерческому запросу

Сайт клиента на 1 месте по очень частотному запросу

Сайт клиента на 2 месте по дорогому запросу

Кому этот способ **подойдёт**?

01

Если вы владелец стоматологии и хотите **выстроить системный поток заявок** в вашу стоматологию, которые приходят каждый день.

02

Если в вашем регионе **рынок контекстной рекламы сильно перегрет**, и вы устали сражаться рекламными бюджетами с крупными сетями.

03

Если вы лидер локального рынка стоматологии, но постоянно **ищете новые каналы привлечения первичных пациентов**, которые точно работают.

04

Если вы хотите **усилить бренд** вашей стоматологии.

Кому этот способ точно **не подойдет?**

01

Если у вас слабый сайт и вы не хотите его улучшать или хотите сэкономить на SEO-оптимизации сайта (например, сделать продвижение за 50 000 под ключ).

02

Если вы хотите быстрых результатов.

03

Если вы не планируете расти и масштабировать свою стоматологию.

04

Если ваш бюджет на все каналы маркетинга всего 50 000 руб. в месяц.

05

Если вы ищете волшебную таблетку, а не системный маркетинг.

Преимущества данного канала рекламы



Горячий трафик - пациентам нужна услуга стоматологии уже сейчас, а не через месяц или два.



Легкая закрываемость данного трафика администратором на первичную консультацию, т.к. человеку нужна услуга здесь и сейчас, и за этим он отправляется в поисковую систему.



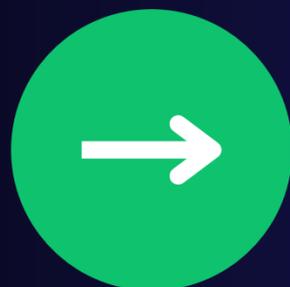
Цена лида из SEO - **0 рублей** (но необходимы затраты на разработку сайта + SEO).

Недостатки данного канала рекламы

- Трудно масштабировать такой трафик.
- Долгий процесс оптимизации сайта (3-8 месяцев).
- Сложно выделить 1 направление трафика.

Какие результаты у меня в стоматологии и у моих клиентов на сопровождении?

- Из 10 стоматологий, которые находятся у нас в агентстве на продвижении, минимальная посещаемость сайта из SEO выросла **в 8 раз** с момента обращения, а максимальный прирост посещаемости - **в 17 раз** с момента начала работы над проектом.
- Количество заявок за счет SEO оптимизации увеличилось **минимум в 5 раз, а максимум в 11 раз!**
- В среднем стоматология в регионе из канала SEO получает **около 120 заявок в месяц** и окупаемость сайта составляет **менее 4 месяцев**, а дальше - только бесплатные и постоянные заявки в стоматологию.



Больше кейсов по продвижению стоматологий от нас вы можете посмотреть [на нашем сайте](#)

Кейс: продвижение стоматологии из рейтинга ТОП-2 в StarSmile в топ-10 поисковых систем

На момент начала сотрудничества сайт клиники имел недостаточно высокие показатели поискового трафика.

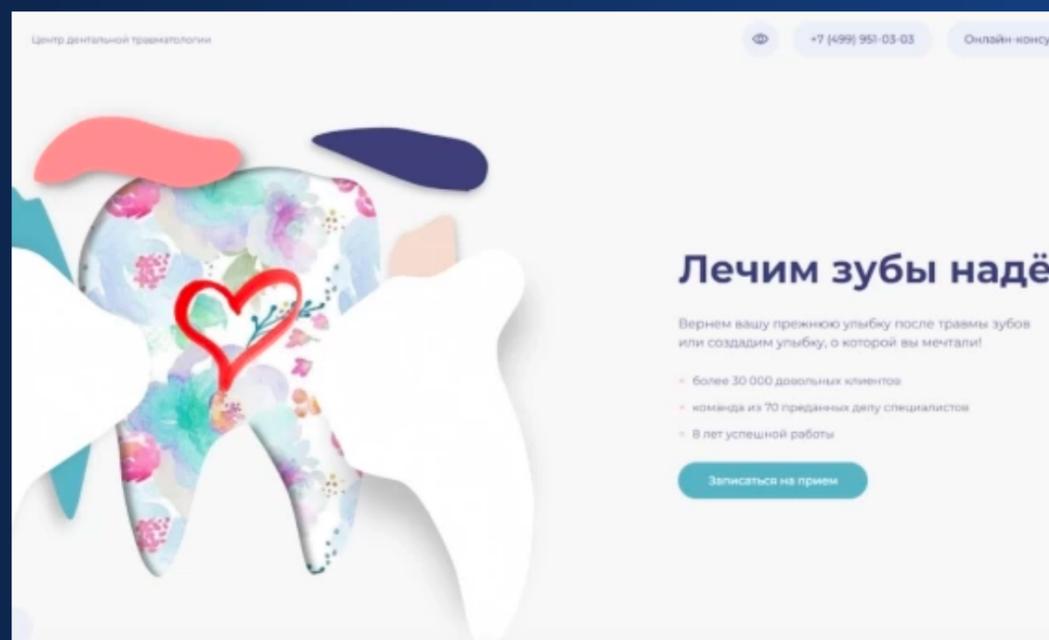
Клиника практически не получала первичных пациентов с сайта, а это существенные потери.

На первом этапе мы провели **комплексную переработку сайта стоматологии** для выведения в топ поисковых систем и увеличения органического трафика, то есть привлечения первичных пациентов.

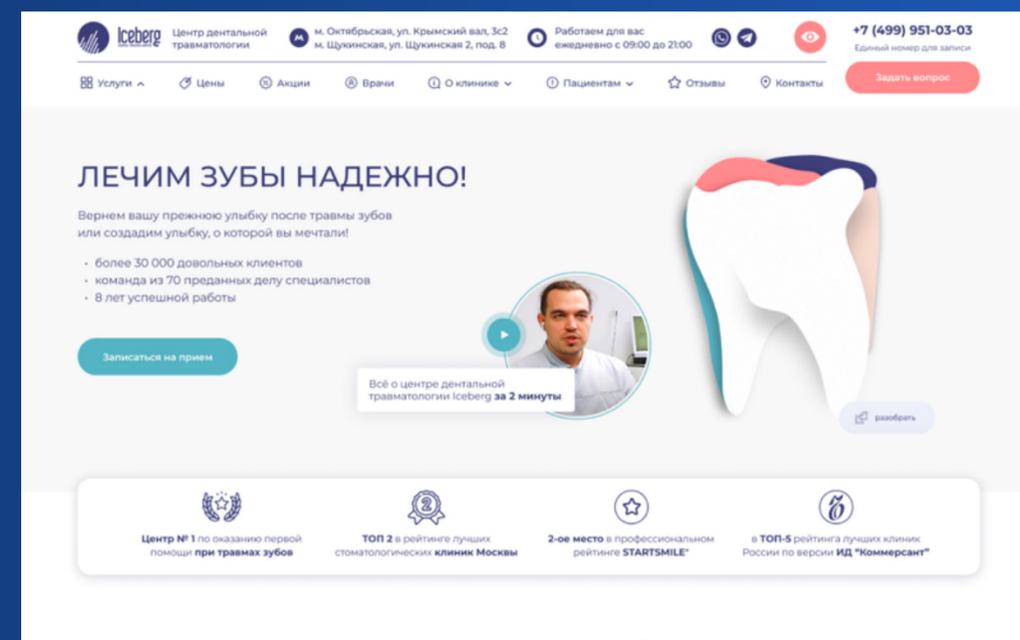


[Прочитайте подробный кейс об этапах работ по переработке сайта под SEO и результатах](#)

ДО



ПОСЛЕ



Кейс: продвижение стоматологии из рейтинга ТОП-2 в StarSmile в топ-10 поисковых систем

Результат SEO за 9 месяцев сотрудничества

Несмотря на очень серьезную конкуренцию за поисковый трафик в городе Москва, каждый месяц работы над сайтом мы видим **устойчивую динамику к росту трафика из поисковых систем**, а в синергии с увеличившейся конверсией (количество пользователей, которые оставляют заявку) **количество заявок ежемесячно растет**.

Результаты Yandex:

- В ТОП-3 - на 01.02.24 таких запросов - 18 шт. (7%),
- В ТОП-10 - на 01.02.24 таких запросов - 64 шт. (24%),
- ТОП- 11-30 на 01.02.24 таких запросов - 82 шт. (30%)

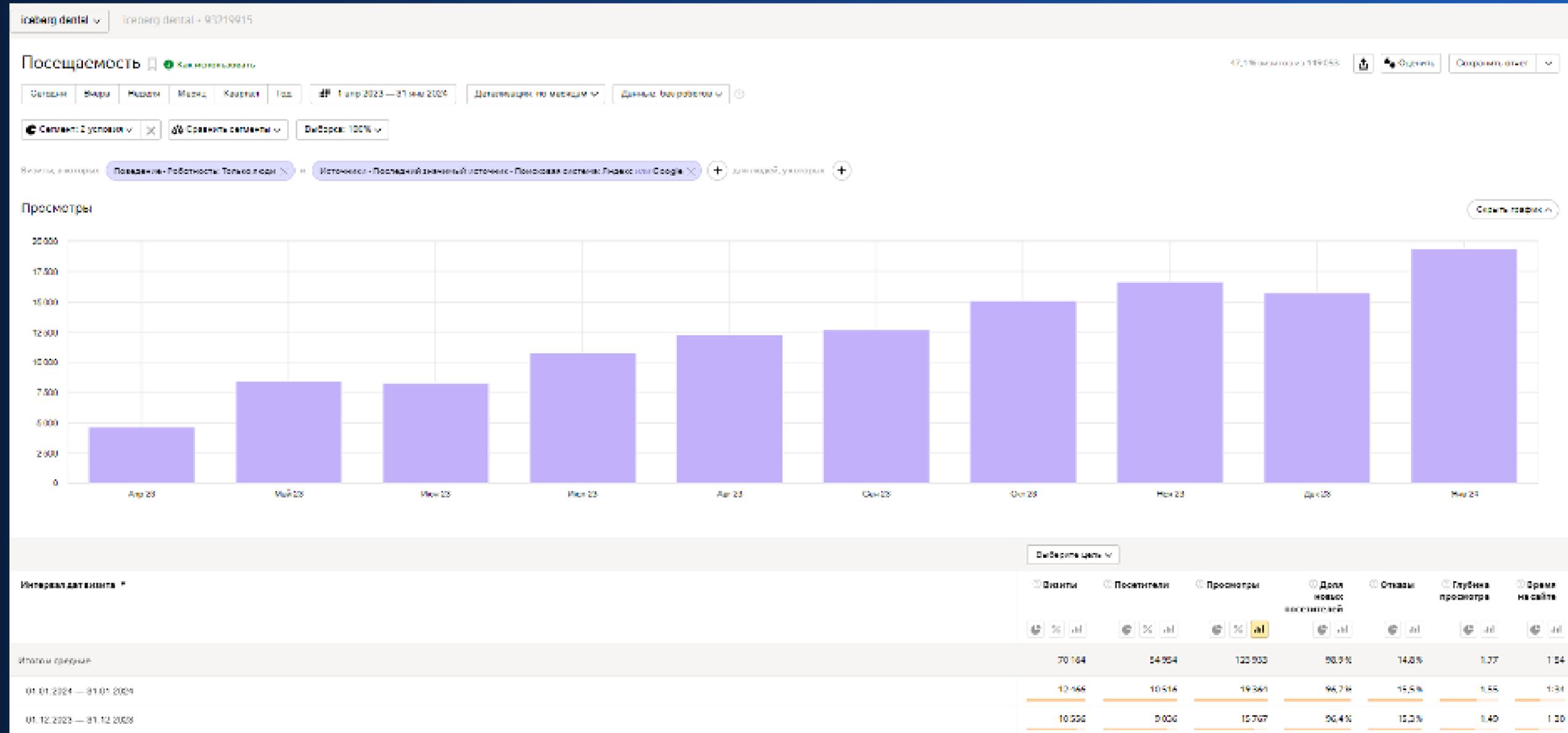
Результаты Google:

- В ТОП-3 - на 01.02.24 таких запросов - 13 шт. (5%),
- В ТОП-10 - на 01.02.24 таких запросов - 32 шт. (12%),
- ТОП- 11-30 на 01.02.24 таких запросов - 46 шт. (17%),

С поисковой системы Яндекс в январе зашло **7033 человек** (6139 в декабре)

С поисковой системы Google в январе зашло **4595 человек** (3727 в декабре)

Результат SEO за 9 месяцев сотрудничества



Общий тренд по месяцам

Результат SEO за 9 месяцев сотрудничества



Результаты Google



Результаты Yandex

Вывод по кейсу

Многие сайты стоматологий имеют **устаревший дизайн, плохо структурированы и не отвечают на вопросы пользователей.**

Если уделить внимание контенту, юзабилити, удобству и дизайну сайта клиники, а затем планомерно заниматься его SEO продвижением, можно обеспечить **стабильный приток первичных пациентов**

Кроме этого, сайт является **визитной карточкой любой стоматологии**: от того, насколько он визуально привлекателен и удобен для посетителей, также зависит успех продвижения клиники.

SEO-оптимизация сайта является ключом к успешному продвижению любой стоматологии

На примере данного кейса можно оценить важность и эффективность **качественного SEO-оптимизированного сайта**, который будет стабильно приводить пациентов



[Посмотреть кейс “Продвижение стоматологии из рейтинга ТОП-2 в StarSmile стоматологий Москвы, комплексная переработка сайта под трафик из поисковых систем” полностью](#)

Совет от меня №3

На рынке SEO-продвижения очень много дилетантов, и оценить их работу с первого месяца сотрудничества очень сложно, т.к. **результат в SEO наступает в течение 2-3 месяцев.**

Перед выбором подрядчика по SEO-продвижению стоматологии **посмотрите имеющиеся кейсы, проверьте подрядчика на элементарное понимание воронки продаж в стоматологии, конверсий, а также понимания базовых принципов SEO.**

Лучший результат сможет сделать тот сотрудник или подрядчик, который **уже делал этот результат другим клиентам** в аналогичной нише.



Способ №4 – Таргетированная реклама в социальных сетях



Таргетированная реклама представляет собой объявления, которые транслируются определенной целевой аудитории в поисковых сетях на основе общедоступной информации из профилей пользователей.

Какие социальные сети лучше использовать:

- Вконтакте (терапия, ортодонтия).
- Одноклассники (имплантация, ортопедия).

Какой способ мы используем для продвижения в соцсетях:

- Делаем очень мощные и продающие короткие ролики, например, с процессом гигиены полости рта.
- Делаем фотографии до и после (до имплантации и после имплантации).

Рекламная запись 18+

Рассчитайте стоимость имплантации зубов и получите выгодное спецпредложение!

Жмите  https://vk.com/app5898182_-6844743#u=769171&s=506..



ДО ИМПЛАНТАЦИИ **ПОСЛЕ**

Есть противопоказания. Требуется консультация специалиста.

 20 

Мое субъективное мнение: российские социальные сети – это часто про несформированный спрос. Т.е. у наших социальных сетей нет таких возможностей таргетинга на аудиторию в отличие от “нелзяграмма”, следовательно, заявки часто холоднее.

Я всегда предлагаю своим клиентам заходить с услуги – “гигиена полости рта”, а далее формировать **LTV с клиентом**: приглашать его на дальнейшие услуги, если это необходимо исходя из медицинских показаний.

Иными словами, формировать базу из соцсетей возможно, но из контекстной рекламы трафик горячее.



Механика запуска таргетированной рекламы



1

Таргетолог связывается с собственником, согласовывает рекламные офферы.

2

Таргетолог подготавливает креативы (картинки) и текст объявлений, согласовывает их с собственником.

3

Таргетолог настраивает рекламный кабинет, собирает аудитории, загружает объявления (картинка и текст объявления). Производится настройка синхронизации заявок с AmoCRM.

4

Откручивается тестовый бюджет в 10 - 15 тысяч рублей. Собирается статистика по стоимости лида, удачным и неудачным офферам.

5

Исходя из потребности клиники по количеству лидов в день, рассчитывается бюджет с учетом стоимости лида в тестовом бюджете.

6

Собирается ежедневная статистика, и отслеживается стоимость лида. При повышении стоимости лида вносятся корректировки в рекламную кампанию (обновляется аудитория, обновляется креатив, заменяется оффер).

Как еще продвигаться в социальных сетях



Заказывайте посеvy рекламы в городских пабликах на вашу группу ВК и Одноклассниках с призывом подписаться на вас в соцсетях.



С периодичностью 3–5 раз в неделю публикуйте интересный контент + кейсы по лечению пациентов.

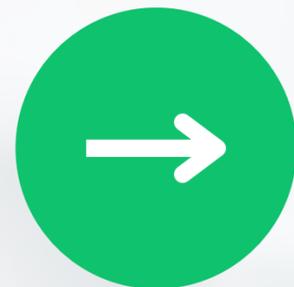


Делайте акции и приглашайте на бесплатные консультации в клинику, чтобы загрузить молодых врачей.



Если у вас остались вопросы по работе с контекстной рекламой, можете оставить заявку на **часовую бесплатную консультацию со мной в [Telegram](#)**. В рамках консультации мы рассмотрим ситуацию в вашей стоматологии точно и сможем найти точки роста.

Способ №5 – Посев на городских площадках



Посев – это платный рекламный пост в крупном сообществе: городском либо тематическом. Тема рекламы в сообществах не менее широка, чем сама контекстная реклама, если к этому подходить профессионально.

Плюсы посева:

- Быстрый эффект
- Лояльная модерация
- Возможен нативный формат

Минусы посева:

- Услуги должны быть с низким порогом принятия решения (до 2-3к)
- Нет четкого таргетирования на целевую аудиторию

Типичный Новосибирск
10 июн Реклама от автора

Что делать, если сломался зуб?
Потерять зуб можно как от знакомых ситуаций «дотянули» [Показать ещё](#)

поломаны или потеряны зубы? → ВОССТАНОВИМ УЛЫБКУ
БЫСТРО, ВЫГОДНО, БЕЗ БОЛИ И НЕРВОВ!
ИМПЛАНТЫ STRAUMAN 3=2
ШВЕЙЦАРИЯ 98% ПРИЖИВАЕМОСТЬ
АКЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

РЕСТАВРАЦИЯ ЗУБОВ
КОРОНКА ИЗ ДИОКСИДА ЦИРКОНИЯ ПО ЦЕНЕ МЕТАЛЛОКЕРАМИКИ
25 000 Р 15 000 Р
АКЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИРКОНИЕВЫХ КОРОНОК
– анатомичность
– эстетика
– биосовместимость
– точность изготовления

Центр стоматологии

7 11 6 22K

Механика запуска рекламных посевов

Подбор сообщества для посева – это серьезная задача, заниматься которой должен профессионал. Она предполагает большой объем анализа, парсинга, поиска. Проводится подбор подходящих по тематике и геолокации сообществ. Далее анализируется аудитория, проходит анализ схожих по тематике постов и отклика аудитории на него. Если по всем этим факторам сообщество подходит, то происходит согласование с администрацией паблика о стоимости и условиях размещения.

Далее подбирается формат, оффер, готовится контент, согласовывается с администрацией сообщества. После размещения анализируется результат посева и принимается решение о последующих размещениях.

Какой канал для рекламы выбрать для своей стоматологии?



На самом деле, существует еще **порядка 30 источников рекламы**, которые я использую для клиентов и для развития своей стоматологии. Выше я привел лишь самые популярные инструменты, которые **точно работают в любом городе**, если доверить их внедрение грамотному подрядчику.

С какого инструмента начать?

- В своей стоматологии я начал **с внедрения CRM-системы и конверсионного сайта**, т.к. считаю трафик с контекстной рекламы самым горячим, но его нужно покупать *лишь на конверсионный сайт*.
- Далее внедрял **SEO продвижение**, что позволило мне за 2.5 месяца **полностью загрузить 2 кресла** и задуматься над расширением бизнеса.
- Клиентам из Москвы мы внедряем **по 5-7 инструментов**, чтобы загрузить клиники на 8-10 кресел.
- Также важной частью продвижения является внедрение **CRM-системы** для управления всеми входящими заявками и звонками, а также **скриптов для администраторов**.

Если вы хотите успешно развивать вашу стоматологию, внедрив системный и управляемый маркетинг, чтобы получать стабильный результат, [оставляйте заявку на бесплатную консультацию со мной](#)

В режиме онлайн мы обсудим важные нюансы продвижения клиники, я отвечу на ваши вопросы и **мы вместе найдем точки роста в вашей стоматологии!**

