

Plan de estrategia digitales para la empresa Mis Médicos Colombia S.A.S

Modalidad de grado  
Práctica profesional

Estudiante  
Julián Montero Orozco

Universidad del Cauca  
Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas  
Programa Administración de Empresas  
Popayán – Cauca  
2020

Plan de Estrategia Digital para la empresa Mis Médicos Colombia S.A.S

Modalidad de grado  
Práctica profesional

Estudiante  
Julián Montero Orozco

Informe de trabajo de grado como requisito previo para optar al título de  
Administrador de Empresas

Asesor de la práctica  
Dr. Carlos Danilo Millán

Universidad del Cauca  
Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas  
Programa Administración de Empresas  
Popayán – Cauca  
2020



**Dedicatoria**

Dedicamos el desarrollo de este trabajo a todas aquellas personas que han direccionado sus conocimientos y carrera profesional hacia el área del mercadeo de igual manera dedicamos este documento a nuestros docentes de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas de la Universidad del Cauca en honor a su importante labor como difusores de conocimiento.

## **Agradecimientos**

¿Cómo agradecer cuando hay tantas personas a las que se les debe algo por alguna razón o circunstancia? Claramente este documento es una muestra de agradecimiento a nuestros docentes de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas de la Universidad del Cauca, a nuestros compañeros y colegas de la carrera de Administración de Empresas y en especial a las personas que nos brindaron el apoyo para poder acceder a la educación superior.

## Tabla de contenido

<b>1. Contextualización del trabajo .....</b>	<b>1</b>
1.1. Problematización.....	1
1.2. Definición del problema .....	1
1.3. Justificación .....	2
1.4. Objetivos .....	2
<b>2. Contextualización teórica .....</b>	<b>3</b>
2.1. Marco teórico .....	3
2.2. Marco contextual .....	8
2.2. Marco legal .....	9
<b>3. Contextualización metodológica.....</b>	<b>10</b>
3.1 Proceso para el desarrollo de una estrategia digital.....	10
3.1 Fuentes de información.....	11
<b>4. Contextualización valorativa .....</b>	<b>12</b>
4.1 Contribución del trabajo .....	12
4.2 Limitaciones.....	12
4.3 Resultados esperados .....	13
<b>5. Contextualización administrativa.....</b>	<b>14</b>
5.1 Cronograma de actividades.....	14
5.2 Presupuesto .....	14
<b>6. Referencias bibliográficas .....</b>	<b>15</b>
<b>Desarrollo del trabajo.....</b>	<b>16</b>
<b>1. Diagnóstico de medios digitales .....</b>	<b>16</b>
1.1 Análisis de la presencia digital .....	16
1.2 Análisis DOFA Digital .....	20
1.3 Presentación de resultados encontrados.....	25
<b>2. Establecimiento de los mercados meta.....</b>	<b>26</b>
2.1 Mapa de empatía.....	26

2.3 Establecimiento Buyer Persona .....	27
<b>3. Valor de la estrategia de marketing digital .....</b>	<b>32</b>
3.1 Valor de contribución a la salud y bienestar.....	32
3.2 Valor de comunicación e información.....	32
3.3 Valor generación de empleo. ....	33
3.4 Valor educativo en tecnologías.....	33
<b>4. Estructuración del plan de Marketing Digital .....</b>	<b>33</b>
4.1 Planteamiento de lienzo Canvas Digital .....	35
4.3 Planteamiento de lienzo propuesta de valor.....	36
4.4 Planteamiento de matriz de atributos y beneficios .....	37
4.5 Planteamiento de estrategia digital .....	38
4.6 Planteamiento de la estrategia de contenido .....	39
<b>5. Anexos .....</b>	<b>63</b>
5.1 Activación y personalización de social media marketing.....	63
5.2 Implementación de campañas email marketing.....	65
5.3 Desarrollo de material audiovisual .....	66
5.4 Implementación de estrategia seo en blog médico .....	67
5.5 Resultados KPI'S .....	68
<b>6 Conclusiones finales .....</b>	<b>70</b>

## Tabla de ilustraciones

Ilustración 1 Etapas de diagnóstico digital .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 2 Resumen resultados DOFA digital .....	24
Ilustración 3 Análisis general matriz DOFA .....	25
Ilustración 4 Mapa de empatía .....	26
Ilustración 5: Buyer medicina general .....	27
Ilustración 6 Buyer ginecología .....	28
Ilustración 7 Buyer pediatría.....	29
Ilustración 8 Buyer odontología.....	30
Ilustración 9 Buyer cardiología.....	31
Ilustración 10 Lienzo Canvas estrategia digital .....	35
Ilustración 11 Lienzo propuesta de valor.....	36
Ilustración 12 Matriz de atributos y beneficios.....	37
Ilustración 13 Plan de estrategia digital .....	38
Ilustración 14 Activación y personalización redes sociales.....	63
Ilustración 15 Automatización de chats avanzados .....	64
Ilustración 16 Campañas de Email Marketing.....	65
Ilustración 17 Material audiovisual .....	66
Ilustración 18 Estrategia SEO en Blog médico.....	67



## Tablas

Tabla 1 Cronograma de actividades.....	14
Tabla 2 Presupuesto .....	14
Tabla 3 Matriz de presencia digital.....	20
Tabla 4 Matriz de evaluación de factores internos EFI .....	22
Tabla 5 Matriz de evaluación de factores externos EFE.....	24
Tabla 6 Estrategia de contenido Mes 1 .....	41
Tabla 7 Estrategia de contenido Mes 2 .....	44
Tabla 8 Estrategia de contenido Mes 3 .....	55
Tabla 9 Estrategia de contenido Mes 4 .....	62

## Capítulo 1

### 1. Contextualización del trabajo

El capítulo uno comprende la formulación de la problematización en la cual se contextualiza la influencia de las estrategias de mercadeo en los medios de comunicación digital y su impacto en el mercado de los servicios de medicina especializada a través de plataformas digitales.

#### 1.1. Problematización

A través de los años las organizaciones han implementado metodologías sustentadas en estudios que permitan optimizar sus procesos y recursos, buscando mediante la innovación garantizar una mayor productividad. Por este motivo la implementación de nuevas tecnologías en el ámbito de las comunicaciones ha revolucionado la forma en cómo se realizan procesos de marketing actualmente, estas tecnologías han demostrado como resultado una mejora considerable dentro del área de mercadeo, un claro ejemplo es la disminución de costos, el posicionamiento y recordación de marca, aumento de ventas y la generación de comunidades digitales.

No obstante, muchas de las organizaciones tradicionales siguen funcionando bajo un modelo de prestación de servicio o venta de productos en un lugar físico como lo son las tiendas con inventarios, infraestructura y otros factores que implica su operación, sin embargo, las tendencias de la era tecnológica y las condiciones del mercado están ejerciendo una presión fuerte sobre las estructuras tradicionales llevando a las organizaciones a reconocer la importancia de la implementación de una estrategia de marketing en los medios de comunicación digital.

#### 1.2. Definición del problema

¿Cuál es la estrategia de marketing digital que Mis Médicos Colombia S.A.S debe formular durante el periodo septiembre – diciembre de 2020 en la ciudad de Popayán para contribuir en el posicionamiento, recordación de marca y uso de la plataforma mismedicos.com.co?

### **1.3. Justificación**

Recordemos que el Marketing Digital es el componente del marketing que utiliza tecnologías digitales basadas en Internet y en línea, como computadoras de escritorio, teléfonos móviles, otros medios digitales y plataformas para promocionar productos y servicios a través de estrategias de contenido. Su desarrollo durante los años 1990 y 2000 cambiando la forma en que las marcas y las empresas utilizan la tecnología para el marketing. Actualmente, el Marketing Digital es la aplicación de las estrategias de contenido llevadas a cabo en los medios digitales.

El Marketing Digital ha contribuido al sector empresarial en diferentes ámbitos, uno de ellos es la disminución en los costos de publicidad, pues gracias a la web 2.0 se ha logrado realizar campañas con objetivos específicos abarcando grandes públicos a precios relativamente bajos. Otro beneficio es la creación de comunidades digitales que se evidencian en la cantidad de seguidores en redes sociales que aporta a la dinámica de los medios digitales.

### **1.4. Objetivos**

#### **1.4.1. Objetivo General**

Formular una estrategia digital para la empresa Mis Médicos Colombia S.A.S en la ciudad de Popayán durante el periodo septiembre – diciembre de 2020.

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

1.4.2.1 Realizar el diagnóstico de medios digitales utilizados previamente por la empresa Mis Médicos Colombia S.A.S

1.4.2.2 Seleccionar el mercado objetivo de los servicios ofertados por Mis Médicos Colombia S.A.S

1.4.2.3 Determinar valor que representa para el mercado meta la estrategia de marketing digital.

1.4.2.4 Crear el plan de marketing digital.

## Capítulo 2

### 2. Contextualización teórica

El capítulo dos se fundamenta en el desarrollo de la contextualización teórica a través de la cual se describen los conceptos fundamentales que componen el desarrollo de una estrategia de medios digitales.

#### 2.1. Marco teórico

##### ¿Qué es el marketing?

En inglés el marketing puede ser traducido como mercadotecnia o mercadeo, lo que es, en últimas, un estudio de las causas, objetivos y resultados que son generados a través de las diferentes formas en cómo lidiamos con el mercado.

“Marketing es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer las necesidades de un mercado objetivo con lucro. El Marketing identifica necesidades y deseos no realizados. Define, mide y cuantifica el tamaño del mercado identificado y el lucro potencial.” (Philip Kotler. Sf)

Según la *American Marketing Association*, la definición del término es la siguiente: “El Marketing es una actividad, conjunto de instituciones y procesos para crear, comunicar, entregar y cambiar las ofertas que tengan valor para los consumidores, clientes, asociados y sociedades en general”.

Es decir, el Marketing es una serie de estrategias, técnicas y prácticas que tienen como principal objetivo, agregar valor a las determinadas marcas o productos con el fin de atribuir una importancia mayor para un determinado público objetivo, los consumidores.

## ¿Qué es el marketing digital?

La mercadotecnia es un proceso social y administrativo mediante el cual, los individuos y las organizaciones obtienen lo que necesitan o desean, al crear e intercambiar valor con otros (Kotler y Armstrong, 2012)

Es decir que es un proceso que sale naturalmente de las interacciones, que surgen, de acuerdo a las necesidades que desea satisfacer el mercado, además que es posible generar un plan de acción para mantener esas interacciones bajo control en pro de mejorar la competitividad organizacional.

Además, con el avance del tiempo y el desarrollo tecnológico que se ha venido presentando en la última década, los nuevos métodos y mecanismos de interacción social, es decir la forma en como los individuos se comunican se ve afectada por el desarrollo tecnológico.

El uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), ha permitido un mejor desempeño de las empresas en la última década, especialmente en el área de la mercadotecnia. Los modelos de estrategia de mercadotecnia digital coinciden en que la mercadotecnia digital, no se trata nada más del uso de herramientas digitales, sino que las actividades deben seguir un proceso planeado y controlado apoyadas por el uso de las herramientas del marketing tradicional (Gutiérrez y Nava, 2016).

Es decir que el Marketing Digital o Marketing Online es el conjunto de estrategias direccionadas a la comunicación y comercialización electrónica de productos y servicios, es una de las principales formas disponibles para que las empresas se comuniquen con el público de forma directa, personalizada y en el momento adecuado.

Las redes sociales digitales se han convertido en el fenómeno más influyente en la comunicación en las últimas décadas, ofreciendo a la gente nuevas maneras de construir y mantener relaciones, de compartir información, de generar y editar contenidos, pero estas no son las únicas formas de hacer márketing digital, también se tiene las siguientes herramientas.

Dentro de las redes sociales se encuentran inmersas herramientas muy útiles para el marketing digital, como Facebook Ads que es el sistema publicitario de Facebook, con él se puede promocionar la Página de Facebook de Empresas, Tienda Online, Evento o Aplicación, además de las campañas que se pueden usar a través del uso de las mismas aplicaciones.

En cuanto a los motores de búsqueda los motores de búsqueda también ofrecen este tipo de herramientas, ejemplo de ello es Google Ads es el programa de publicidad en línea de Google. A través del cual se puede crear anuncios en línea para llegar a los usuarios en el momento exacto en que se interesan por los productos y servicios que la organización ofrece.

- ✓ Google Ads es un producto que puede utilizar para promocionar su empresa, vender productos o servicios, darlos a conocer y aumentar el tráfico de su sitio web.
- ✓ Las cuentas de Google Ads se administran en línea, de modo que puede crear y modificar su campaña de anuncios cuando lo desee, lo que incluye el presupuesto, la configuración y el texto de sus anuncios.
- ✓ No hay requisitos de inversión mínima, y puede establecer y controlar su propio presupuesto. Puede elegir dónde aparecerá su anuncio de Google Ads, establecer un presupuesto que le parezca adecuado y medir fácilmente el impacto de su anuncio.

Hay dos estrategias definidas dentro del marketing digital, SEO y SEM

- ✓ SEO (Search Engine Optimization) es una estrategia de marketing que sirve para optimizar las páginas web para los buscadores. Los principales motores de búsqueda son Google, Yahoo y Bing. Es un proceso natural y orgánico. Es decir, para aparecer en los primeros puestos no hay que pagar campañas de anuncios.
- ✓ SEM (Search Engine Marketing) se busca obtener mayor visibilidad mediante campañas de anuncios de pago. Es decir, anunciar los productos o servicios de nuestra web en Google para lograr nuestros objetivos.

También se dispone del email marketing, definido como el envío de correos electrónicos a una base de datos o contactos, como lo pueden ser tus clientes potenciales o prospectos, el email marketing o mailing se enfoca en mandar un mensaje con la finalidad de adquirir nuevos clientes,

desarrollar la relación con los actuales, crear lealtad, interactuar con los contactos, aumentar ventas, generar confianza hacia un servicio o producto, confirmar una orden de compra, entre otros objetivos.

Para Boone y Kurtz (2011), la mercadotecnia digital es el proceso estratégico de crear, distribuir, promover y fijar los precios de bienes y servicios para un mercado meta en Internet o mediante herramientas digitales.

Estas herramientas (correo electrónico, videos, buscadores, redes sociales, entre otras) contribuyen directamente con el desarrollo de estrategias para la empresa (Ryan, 2014).

Ya definido el marketing digital es necesario apoyarse de herramientas de la mercadotecnia tradicional, así como de la teoría administrativa para poder lograr los objetivos propuestos a cabalidad entre estas herramientas tenemos.

### **Mercado meta**

Para Kotler y Armstrong, autores del libro "Fundamentos de Marketing", consideran que un mercado meta "consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir"

Según indica Philip Kotler, en su libro "Dirección de Mercadotecnia", define el mercado meta o mercado al que se sirve como "la parte del mercado disponible calificado que la empresa decide captar". Cabe señalar, que, según Philip Kotler, el mercado disponible calificado es el conjunto de consumidores que tiene interés, ingresos, acceso y cualidades que concuerdan con la oferta del mercado en particular

La American Marketing Association (A.M.A.), define al mercado objetivo (Target Market) o mercado meta, como "el segmento particular de una población total en el que el detallista enfoca su pericia de comercialización para satisfacer ese submercado, con la finalidad de lograr una determinada utilidad"

## **Lienzo canvas**

Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, en su libro *Generación de Modelos de Negocios* (Business Model Generation) nos ofrecen la siguiente definición: “Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor” (2016:14).

Osterwalder & Pigneur (2010), consideran que la mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejan la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos, los cuales se exteriorizan en la herramienta de gestión estratégica denominada “Lienzo de modelo de negocios” (Business Model Canvas).

Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. El modelo de negocio constituye entonces el bosquejo de una estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa. Es un insumo clave que le permitirá al emprendedor más adelante minimizar riesgos y plantear un plan de negocios acorde a la realidad.

El Modelo Canvas está pensado para que los integrantes de la empresa puedan debatir sobre qué modelo de negocio quieren y cómo lo van a conseguir.

Las nueve partes del modelo son:

- ✓ Segmentos de mercado
- ✓ Propuesta de valor
- ✓ Canal
- ✓ Relación con el cliente
- ✓ Fuentes de ingreso
- ✓ Recursos clave
- ✓ Actividades clave
- ✓ Socios clave
- ✓ Estructuras de costos



## **2.2. Marco contextual**

La presente formulación de la estrategia digital tiene lugar en Mis Médicos Colombia S.A.S, la cual es una empresa de la ciudad de Popayán – Cauca que opera en el mercado de los servicios de salud especializados a través de una plataforma digital denominada [www.mismedicos.com.co](http://www.mismedicos.com.co), esta plataforma integra el mercado de especialistas de la salud (oferta) y el mercado del consumidor particular (demanda) brindando beneficios como consultas médicas generales, consulta médica especializadas, citas médicas prioritarias, servicio de laboratorios clínicos y mucho más con tarifas preferenciales. Una de las grandes ventajas que ofrece esta plataforma es poder realizar el agendamiento de las citas desde cualquier lugar a través de dispositivos móviles o equipos de mesa que cuenten con una conexión a internet.

Mis Médicos fue constituida como persona jurídica el 9 de octubre de 2015 en la Cámara de Comercio del Cauca siendo su actividad principal la atención a la salud humana y durante los años comprendido entre el 2015 al 2020 desarrolló el arduo trabajo de la creación de la plataforma con un grupo de ingeniería de desarrollo web.

Mis Médicos puso en marcha la plataforma abriendo los servicios al público el día 17 de agosto de 2020 en las ciudades de Popayán y Cali, lo cual representa un gran reto al área de marketing digital pues se deben desarrollar estrategias digitales que contribuyan al crecimiento de la empresa. Se espera que con una buena estrategia de contenidos articulada a los objetivos misionales de la organización con los adecuados mecanismos de control y seguimiento se logren grandes beneficios en el área de mercadeo.

## 2.2. Marco legal

A continuación, se presenta la normatividad que regula los conceptos más relacionados con los medios de comunicación digital en Colombia.

- ✓ Ley 1341 de 2009 mediante la cual se definen los principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las tecnologías de la información y las comunidades.
- ✓ Ley N° 527 Legislación nacional colombiana por la cual se define y reglamente el acceso y uso de los mensajes de datos del comercio electrónico y de las firmas digitales.
- ✓ Ley 1581 de 2012 y decreto 1377 de 2013 mediante los cuales se reglamenta el marco general de la protección de los datos personales en Colombia.

## Capítulo 3

### 3. Contextualización metodológica.

Una vez formulado el problema de investigación y los objetivos, la siguiente fase en el trabajo consiste en establecer el proceso y las metodologías que se implementaran para el desarrollo de la estrategia digital.

#### 3.1 Proceso para el desarrollo de una estrategia digital.

Los medios digitales son diversos y cada uno cumple una función específica dentro de una estrategia de marketing digital, sin embargo, los medios digitales son los lugares de aterrizaje de una estrategia previamente desarrollada, esta estrategia se constituye con fundamentos teóricos, conocimiento del portafolio de servicios e información real que establece el comportamiento de las comunidades digitales. Ahora bien, la formulación de la estrategia digital obliga a la realización de un diagnóstico previo de la situación actual de Mis Médicos Colombia en relación los medios digitales que se han implementado en el pasado, es por ello que la primera etapa consiste en un diagnóstico de medios digitales a través de una matriz de diagnóstico de presencia digital.

Posteriormente se debe realizar la identificación del mercado meta que buscaremos impactar con la estrategia digital, para ello se utilizan metodologías de caracterización del target como lo es el Buyer Persona, Audience Insights identificando variables demográficas, fisiográfica, culturales, poblacionales y estableciendo un comportamiento del cliente potencial. Una vez establecido el o los mercados metas se procede a plantear el beneficio que genera el presente trabajo a fin de identificar realmente en que aporta al mercado meta, para ello se implementa el lienzo de propuesta de valor que permite definir o ajustar la propuesta de valor por medio de la conexión de las necesidades y deseos del cliente con la propuesta de valor. Adicionalmente se reforzará el análisis del beneficio a través de encuestas de Google Forms.

Una vez definido los anteriores pasos que componen la estrategia digital se debe proceder a establecer el plan de marketing lo cual será posible a través de la implementación de la herramienta matriz de atributos y beneficios que cuenta con una descripción, clasificación e identificación de los componentes fundamentales que le la oferta de Mis Médicos. Luego a través del Lienzo Canvas se plasmará la estrategia digital que debe existir en relación con la propuesta de valor de los servicios ofertados por Mis Médicos garantizando el análisis de los 9 componentes de un modelo de negocio (en este caso orientado a la estrategia digital).

El siguiente paso a desarrollar es la aplicación de la matriz de estrategia digital que resume el análisis previo de las anteriores metodologías, esta matriz se desarrolla bajo el modelo STDC (See, Think, Do, Care) y comprende el establecimiento de los objetivos, presupuesto, estrategia de mensaje, tipo de contenido, formato de contenido, medios digitales, activos digitales e indicadores KPI'S.

### **3.1 Fuentes de información**

Para la correcta formulación de la estrategia digital se hace necesario la utilización de información de origen primaria relacionada con el negocio brindada directamente por Mis Médicos Colombia S.A.S en este caso se utilizará datos históricos de clientes, planes de marketing si existieran y entrevistas con trabajadores de la organización.

Adicionalmente se hace necesario la recolección de información de fuentes secundarias especialmente en la identificación del comportamiento de la demanda, dicha información se tomará de instituciones que brinden información estadística objetiva como lo es el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, Audience Insights, Answer the public, entre otras.

## Capítulo 4

### 4. Contextualización valorativa

#### 4.1 Contribución del trabajo

Con la realización de este trabajo se aplicarán las diferentes herramientas y conocimientos que se han podido aprender en la carrera de administración de empresas reforzados con un diplomado en marketing para contribuir en el área de marketing digital de Mis Médicos Colombia, a nivel específico se busca brindar apoyo en la elección de las herramientas de comunicación digital apropiadas junto con una estrategia digital objetiva.

A nivel académico el presente trabajo busca contribuir en la adquisición de experiencia por parte del practicante, de tal manera que se pongan en práctica los conocimientos adquiridos en la carrera administración de empresas, de igual manera se busca hacer honor al carácter misional de la Universidad del Cauca generando una buena experiencia y superando las expectativas de la empresa Mis Médicos.

Finalmente, el trabajo busca proporcionar el conocimiento suficiente al mercado objetivo para contar con alternativas que le permita tener acceso a la medicina especializada de una forma fácil, segura y rápida con tarifas preferenciales mediante el uso de una plataforma digital.

#### 4.2 Limitaciones

En términos generales no se evidencian limitaciones de alto impacto que puedan impedir el desarrollo del trabajo, no obstante, a nivel específico se pueden encontrar algunas limitaciones como por ejemplo la disponibilidad de tiempo del personal Mis Médicos para la caracterización del portafolio de servicios, lo cual implicaría mayor tiempo en el desarrollo pues se deberá acudir a fuentes secundarias de información.

Otra posible limitación específica puede ser los posibles desplazamientos a las instalaciones físicas de Mis Médicos para el desarrollo de trabajo de campo, esto teniendo en cuenta las medidas de bioseguridad la mitigación de riesgo de contagio por covid-19

### 4.3 Resultados esperados

Respecto a los resultados finales entregables se espera generar los siguientes documentos que componen la estrategia digital.

- ✓ **Diagnóstico de medios digitales:** Documento que recopila la información previa respecto de los medios digitales utilizados hasta el momento por Mis Médicos Colombia S.A.S
- ✓ **Perfiles del mercado meta:** Documento que recopila y describe las características de los mercados objetivo.
- ✓ **Lienzo Canvas digital:** Documento que establece el rol digital dentro del modelo de negocio de la organización.
- ✓ **Lienzo de propuesta de valor:** Herramienta que contribuye en la caracterización de la propuesta de valor de la organización.
- ✓ **Matriz de atributos y beneficios:** Documento que contiene la información de los servicios ofertados por Mis Médicos, este documento es de suma importancia pues compone el conocimiento del portafolio de servicios.
- ✓ **Modelo STDC:** El cual comprende el análisis y del comportamiento del target en los medios digitales, este modelo es de suma importancia en la determinación de los medios apropiados para aterrizar la estrategia de contenido.
- ✓ **Matriz de estrategia digital:** Documento que esquematiza la estrategia digital apropiada para los objetivos del área de marketing digital.
- ✓ **Plan de medios digitales:** Documento que recopila todas las metodologías y estrategias digitales previamente definidas para establecer los medios apropiados en la distribución de la información al público general.

Revisar anexo 1: Tabla de Objetivos específicos vs resultados esperados.

## Capítulo 5

### 5. Contextualización administrativa

Este capítulo comprende el establecimiento del cronograma de actividades que permitirá llevar un control en el desarrollo de las actividades del trabajo, adicionalmente presenta los posibles requerimientos de presupuesto para el desarrollo de las campañas a través de los diferentes medios digitales definidos.

#### 5.1 Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	MES 1		MES 2				MES 3				MES 4				MES 5					
	SEMANAS																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Diagnóstico de medios digitales empleados previamente	■	■																		
Selección del mercado o los mercados meta.	■	■	■	■	■	■	■	■												
Determinar valor que representa para el mercado meta la estrategia de marketing digital.									■	■	■									
Estructuración del plan de marketing digital												■	■	■	■	■	■	■	■	
Elaboración de informe final																			■	■

Tabla 1 Cronograma de actividades

#### 5.2 Presupuesto

El presupuesto estimado para el desarrollo de la estrategia digital se estima así:

DESCRIPCION	VALOR ESTIMADO/MES	CANTIDAD	TOTAL
Aux monetario practicante	\$877.803	5	\$4.389.015
Costos de campañas	\$4.4212000	5	\$22.106.000
Otros gastos	\$100.000	5	\$500.000
Total presupuesto estimado durante 5 meses			\$26.995.015

Tabla 2 Presupuesto

## 6. Referencias bibliográficas

-Gutiérrez, C. Nava, R. (2016). Mercadotecnia digital y las pequeñas y medianas empresas: revisión de la literatura Enl@ ce: Revista Venezolana de Información, Tecnología y Conocimiento, 13(1),45-61. enero-abril. Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela.

-Kotler, P. y Armstrong, G. (2012). Principles of marketing. Boston: Pearson Prentice Hall.

-Boone, L. E. y Kurtz, D. L. (2011). Contemporary marketing. 15th edition. Mason, OH: SouthWestern Cengage Learning.

-Ryan, D. (2014). Understanding digital marketing: marketing strategies for engaging the digital generation. Kogan Page Publishers.

-Eureka-E (2019) Guiad de emprendimiento, Universidad del Cauca.

-Del libro: Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, de Philip Kotler y Gary Armstrong, Prentice Hall, Págs. 255, 235 y 61

-Del libro: Fundamentos de Marketing, 13a. Edición, de Stanton, Etzel y Walker, Mc Graw Hill, Págs. 18, 167 y 183

-Del libro: Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición, de Philip Kotler, Prentice Hall, Págs. 246, 287

### Firma de aprobación

En esta sección se encuentra la firma de aprobación a este anteproyecto por parte del asesor académico de la Universidad del Cauca, Carlos Danilo Millán:

---

Carlos Danilo Millán



## Desarrollo del trabajo

### 1. Diagnóstico de medios digitales

Recordemos que un diagnóstico de Marketing Digital es un estudio que mediante las herramientas de análisis apropiadas se obtiene un panorama del cómo la empresa está siendo vista por su público digital. Es esencial para el desarrollo del plan de marketing, pues a partir de ese mapeo, serán identificados los puntos de mejoría.

El diagnóstico se desarrolla en 3 etapas fundamentales que contiene los aspectos principales de un diagnóstico digital, estos aspectos son: la presencia digital, el análisis DOFA y resultados encontrados.



#### 1.1 Análisis de la presencia digital

En la primera etapa del diagnóstico se debe analizar por separado cada componente que constituye el conjunto de activos digitales de la empresa y su estado actual.

**Página Web:** La página web de la empresa Mis Médicos Colombia se constituye como el activo más importante, pues a través de esta plataforma se realiza la solicitud, agendamiento y asignación de las citas en medicina especializada. Es por ello que el diagnóstico de este activo digital debe ser riguroso ya que es el principal origen de experiencias al usuario.

- **Nivel de orientación al cliente:** En función a la orientación del cliente se evidencia conocimiento de las cualidades de los servicios de medicina especializada, pues el portafolio de servicios encontrado cuenta como mínimo con un especialista para responder a los requerimientos del usuario. Adicionalmente la plataforma cuenta con tarifas

preferenciales que repercuten en precios accesibles, lo cual es un beneficio que se trasfiere al usuario final.

Los llamados a la acción son claros y fácil de identificar, no obstante, los botones (Medicina General, Medicina especializada, Otros servicios, Cita prioritaria y Asesoría telefónica) que se encuentran en el home cuentan con una gran falla, pues limitan el acceso a la información, ya que, si el usuario no está registrado deberá realizar el registro en primera medida, lo cual aumenta la tasa de rebote teniendo en cuenta que el registro pide gran cantidad de datos personales.

Respecto a los formularios de registro se evidencia que el usuario debe completar un total de 10 campos de texto con datos personales y 2 campos de verificación distribuidos en 3 ventanas diferentes, lo cual satura el formulario de registro y disminuye la experiencia del usuario aumentando el número de clics.

- **Tipo y calidad de contenido:** En función de el contenido y su calidad se evidencia que la plataforma es netamente funcional al agendamiento de citas de medicina especializada, sin embargo carece de contenido informativo de interés para los visitantes, carece de llamado a la acción hacia el blog y las redes sociales Instagram y YouTube, carece de una descripción más profundizada en el menú “Nosotros” Carece de chatbot para asesoría en línea.
- **Imagen y diseño:** En función de los artes y la parte gráfica de la plataforma se evidencia un trabajo muy limpio, cuenta con imágenes claras que transmiten la idea de forma rápida, se manejan colores de connotación hacia la salud y bienestar. Los colores y tipos de fuentes son claros y su tamaño es adecuado para la lectura. La identidad corporativa (Logo) se encuentra presente en todas las páginas y subpáginas del sitio lo cual es conveniente. El módulo del perfil personal se encuentra oculto y posee baja relevancia al igual que la lista desplegable de ciudades.
- **Responsive:** Se evidencia total adaptación a pantallas móviles, tabletas, miniportátiles y equipos de escritorio.

- **Certificados de seguridad:** Se evidencia la existencia de certificados SSL para la seguridad de plataformas alojadas en internet.
- **Proteccion de datos:** Se evidencia solicitud de autorizacion de proteccion de datos personales y aceptacion de Cokies.
- **Blog:** No se evidencia existencia de blog.
- **Botones sociales:** No se evidencia la presencia de botones sociales Instagram y canal de YouTube.
- **Usabilidad y experiencia:** Se muestra el contenido de una forma clara, sencilla y acorde a los modulos y menus que componen la web. La velocidad de carga de la pagina de inicio cumple la regla de los 7 segundos, la estructura de sitio es sencilla y fácil de navegar, tamaño de la página en HTML se encuentra en 7.07MB.
- **Analisis web:** No se evidencia la presencia de herramientas de seguimiento y medicion de metricas, carece de modulo de Google Analytics. La plataforma no cuenta con optimizacion SEO, no se evidencia etiquetas H1, H1, H3... H6.

**SEO:** El Search Engine Optimization lo constituyen todas las acciones realizadas a traves de las herramientas correctas que permiten un posicionamiento organico en los motores de busueda, en esta seccion se analiza las medidas actuales llevadas a cabo por la empresa para posicionar la plataforma web.

- **Posicionamiento de la web:** No se evidencia posicionamiento en motores de busqueda a traves de keyword relacionadas a los servicios ofrecidos.
- **Google Search Console:** No se evidencia la presencia de Google Search Console para comprobar el estado de la indexación de la plataforma Mis Medicos.
- **Optimizacion SEO:** No se evidencia etiquetas H1, H2, H3... para posicionamiento SEO, los url de los dominios estan bien configurados, no obstante, los dominios de cada especializada pueden ser optimizados, en terminos generales no existe acciones de posicionamiento SEO.
- **Indexacion:** Solo dos paginas estan siendo indexadas y sus respectivas metadata no son adecuadas para la visualizacion en motores de busqueda.

**SEM:** En lo que comprende el Search Engine Marketing se analiza las campañas de anuncios pagos realizados en motores de búsqueda.

- **Campañas Google Ads:** No se evidencia creación de cuenta en plataforma Google Ads, tampoco se evidencia la creación de campañas de conjuntos de anuncios.

**Social Media:** Recordemos que el Social Media Marketing es una serie de herramientas que puestas en acción abren distintos canales de comunicación en el mundo digital para alcanzar objetivos de posicionamiento, recordación de marca y conversión, en este apartado se analiza los medios de comunicación digitales implementados por la empresa Mis Medicos Colombia S.A.S.

- **Presencia en redes sociales:** Se evidencia presencia en la red social Facebook pero la página no está moviendo contenido, se encuentra estática sin novedad, no se evidencia existencia de red social Instagram, no se evidencia existencia de canal de YouTube, no se evidencia configuración de WhatsApp Business ni vinculación a Fan Page. No se evidencia configuración de Facebook Ads.
- **Estrategia de contenido:** No se evidencia estrategia de contenido.
- **Publicidad en redes sociales:** No se evidencia publicidad en redes sociales.
- **Analítica:** No se evidencia analítica de publicidad en redes sociales.

**Otros aspectos a valorar:** Este apartado comprende el análisis de otros factores que constituyen los medios digitales utilizados por la empresa.

- **Email Marketing:** No se evidencia existencia de bases de datos para campañas de mailing, no se evidencia campañas de mailing realizadas previamente.
- **Estrategia mobile:** No se evidencia existencia de App.

Matriz de diagnóstico presencia digital						
Activos D Criterio	Página oficial	Fan Page Ads	Google Ads	Blog	Inst Page	YouTube
Existencia de activo digital	Si	Si	No	No	No	No
Personalización de identidad corporativa	Si	Si	No	No	No	No
Frecuencia de actualización	N/A	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca
Posicionamiento SEO	No	N/A	N/A	Nunca	N/A	Nunca
Posicionamiento SEM	No	No	No	No	No	No
Análítica Web	No	No	No	No	No	No

Tabla 3 Matriz de presencia digital

Se evidencia un número considerable de carencias en los activos digitales básicos de una estrategia de posicionamiento digital, en términos generales la plataforma solo se encuentra funcional para el agendamiento, si embargo no existe refuerzo para posicionamiento de marca y captura de lead.

## 1.2 Análisis DOFA Digital

Teniendo en cuenta el análisis DOFA se evalúan los componentes (EFI Y EFE) Evaluación de Factores Internos y Evaluación de Factores Externos) respectivamente. Dichas herramientas nos permiten determinar la posición actual de la empresa Mis Médicos Colombia S.A.S. Posteriormente se realiza el análisis cuantitativo del resultado.

**Aplicación de matriz EFI:** Esta matriz permite determinar las fortalezas y debilidades, se enfoca en el carácter interno de la empresa. Para su desarrollo se tienen en cuenta la asignación del peso relativo el cual representa la importancia del factor de análisis. Este peso se encontrará de 0.0 a 1 y la sumatoria de los pesos de todos los factores debe ser igual a 1. Adicionalmente se le asigna una calificación de la siguiente manera:

- 1 = debilidad mayor
- 2 = debilidad menor
- 3 = Fortaleza menor

4 = Fortaleza Mayor

Los resultados obtenidos se reflejan en la siguiente matriz.

<b>MATRIZ DE FACTORES INTERNOS EFI</b>			
<b>Factor Crítico de Éxito</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Puntuación</b>
<b>FORTALEZAS</b>			
Trabajadores multifuncionales: Equipo de trabajo interdisciplinarios con conocimientos en áreas de la ingeniería, capacidad administrativa, conocimientos en servicios de salud.	<b>0.06</b>	<b>4</b>	<b>0.24</b>
Atención personalizada: se toma cada cliente como un caso independiente y se le brinda la información necesaria ajustada a lo que el cliente requiere a través de los medios digitales	<b>0.04</b>	<b>3</b>	<b>0.12</b>
Alta capacidad de respuesta ante los requerimientos de los clientes.	<b>0.06</b>	<b>4</b>	<b>0.24</b>
Excelente atención al cliente: manejo de información y conocimiento de la empresa para responder a sus inquietudes.	<b>0.03</b>	<b>3</b>	<b>0.09</b>
Tenencia de elementos necesarios para la atención: Computadores, línea telefónica, línea de WhatsApp.	<b>0.05</b>	<b>4</b>	<b>0.2</b>
Alto grado de manejo de información en el funcionamiento de la plataforma para el agendamiento de las citas.	<b>0.07</b>	<b>4</b>	<b>0.28</b>
Capacidad de subcontratar personal temporal lo que permite reducir costos de nómina.	<b>0.04</b>	<b>4</b>	<b>0.16</b>
<b>SUBTOTAL FORTALEZAS</b>			<b>1.33</b>

<b>DEBILIDADES</b>			
<b>Factor Critico de Éxito</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Puntuación</b>
Falta de personal que coordinen la mejora de los procesos comerciales, de marketing digital y de desarrollo de software de la plataforma.	<b>0.08</b>	<b>1</b>	<b>0.08</b>
Carencia de convenios con especialistas para incluir en el portafolio de medicina especializada en plataforma.	<b>0.08</b>	<b>1</b>	<b>0.08</b>
Carencia de una fuerza comercial que impulse las ventas mediante el contacto telefónico.	<b>0.06</b>	<b>2</b>	<b>0.12</b>
Carencia de activación de las redes sociales Instagram, Facebook, YouTube	<b>0.05</b>	<b>1</b>	<b>0.05</b>
Carencia de elaboración de blog informativo para captura de atención del publico digital.	<b>0.05</b>	<b>1</b>	<b>0.05</b>
Carencia de optimización SEO para posicionamiento orgánico en motores de búsqueda	<b>0.05</b>	<b>1</b>	<b>0.05</b>
Carencia de campañas publicitarias Google Ads para el posicionamiento SEM en motores de búsqueda.	<b>0.05</b>	<b>1</b>	<b>0.05</b>
Carencia de campañas de email marketing que comuniquen los servicios a segmento de clientes.	<b>0.03</b>	<b>2</b>	<b>0.06</b>
Carencia de bases de datos para realizar la oferta de los servicios de medicina especializada.	<b>0.03</b>	<b>1</b>	<b>0.03</b>
Formularios de registro con demasiados campos que alargan el registro y afecta la experiencia del usuario.	<b>0.05</b>	<b>1</b>	<b>0.05</b>
Falta de generación de contenido para los activos digitales.	<b>0.05</b>	<b>1</b>	<b>0.05</b>
Carencia de aplicación Mobile para App Store y Play Store	<b>0.04</b>	<b>2</b>	<b>0.08</b>
Carencia de módulos de analítica web que permitan realizar seguimiento a la evolución de los activos digitales.	<b>0.03</b>	<b>1</b>	<b>0.03</b>
<b>SUBTOTAL DEBILIDADES</b>	<b>0.94</b>		<b>0.78</b>
<b>TOTAL RESULTADO EFI</b>			<b>2.11</b>
<b>Resultado de las fortalezas</b>	<b>1.33</b>		
<b>Resultado de las debilidades</b>	<b>0.78</b>		

*Tabla 4 Matriz de evaluación de factores internos EFI*

Como se observa, el diagnóstico interno muestra que hay más fortalezas que debilidades, sin embargo, si analizamos el resultado en su totalidad podemos observar que el puntaje obtenido es de 2.11 el cual es menor a la media de 2.5, es decir que se deben analizar las debilidades con el objetivo de mitigarlas.

**Aplicación de matriz EFE:** Esta matriz permite determinar las oportunidades y amenazas, dichas variables son de carácter externo, al igual que la matriz EFI, se debe asignar un peso entre 0.0 y 1 en el cual 0.0 representa el más bajo nivel de importancia y 1 representa el nivel más alto de importancia. Adicionalmente se asigna una calificación la cual se interpreta de la siguiente manera:

- 1 = Respuesta mala (La empresa no está haciendo nada)
- 2 = Respuesta media (La empresa está haciendo lo justo)
- 3 = Respuesta superior a la media (La empresa está trabajando más)
- 4 = Respuesta superior (La empresa está trabajando duro)

<b>MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS EFE</b>			
<b>Factor Crítico de Éxito</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Puntuación</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Existencia de múltiples plataformas digitales que sirven de canales de comunicación para la promoción de los servicios de medicina especializada.	<b>0.1</b>	<b>1</b>	<b>0.1</b>
El entorno conoce algunos especialistas de buen nombre lo cual puede permitir realizar estrategias de marketing personal.	<b>0.08</b>	<b>1</b>	<b>0.08</b>
No hay en el mercado digital una plataforma que integre la solicitud, agendamiento y programación de citas de medicina especializada.	<b>0.12</b>	<b>4</b>	<b>0.48</b>
El modelo de negocio de la plataforma es digital, lo cual permite escalarlo a otras ciudades.	<b>0.09</b>	<b>3</b>	<b>0.27</b>
La Pandemia por Covid 19 incremento notablemente el uso de plataformas digitales en el área de la salud y la medicina domiciliaria incrementando la cuota de mercado.	<b>0.08</b>	<b>2</b>	<b>0.16</b>
Existencia de beneficios por parte del ministerio de las TIC'S para impulsar los proyectos de la economía naranja.	<b>0.11</b>	<b>1</b>	<b>0.11</b>
<b>SUBTOTAL OPORTUNIDADES</b>			<b>1.2</b>

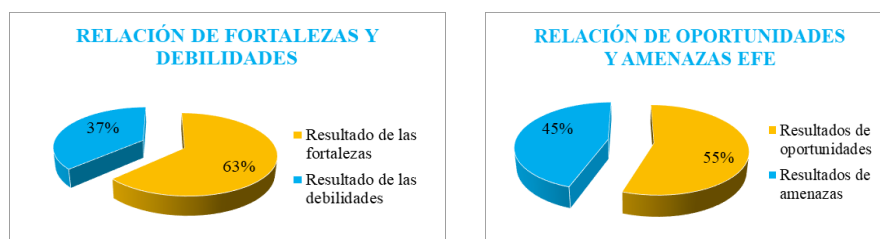


<b>AMENZAS</b>			
<b>Factor Crítico de Éxito</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Puntuación</b>
Las Entidades Promotoras de Salud EPS a través del sistema de salud publico tienen la mayor cuota de mercado de la salud.	<b>0.11</b>	<b>1</b>	<b>0.11</b>
Existencia de consultorios particulares que brindan los servicios de medicina especializada de forma independiente y realizan publicidad digital.	<b>0.09</b>	<b>3</b>	<b>0.27</b>
Ataques informáticos mal intencionados que buscan robar información o manipular la arquitectura de la plataforma.	<b>0.05</b>	<b>3</b>	<b>0.15</b>
Posibles legislaciones que regulen los servicios de medicina especializada en plataformas digitales.	<b>0.08</b>	<b>1</b>	<b>0.08</b>
Posibles fallas en proveedores de hosting, dominios y certificados de seguridad.	<b>0.09</b>	<b>4</b>	<b>0.36</b>
<b>SUBTOTAL AMENZAS</b>			<b>0.97</b>
<b>TOTAL RESULTADO EFE</b>			<b>2.17</b>
<b>Resultados de oportunidades</b>	<b>1.2</b>		
<b>Resultados de amenazas</b>	<b>0.97</b>		

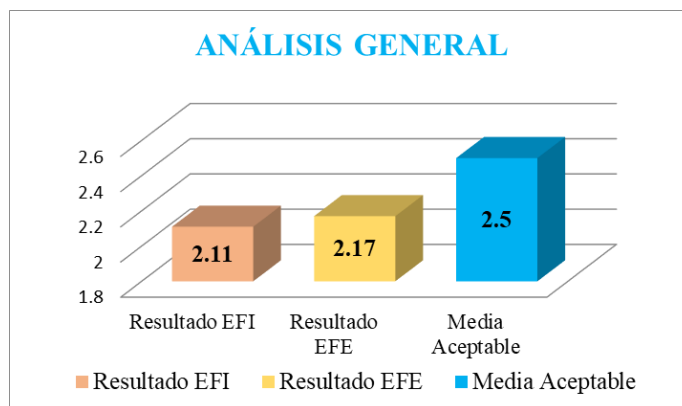
*Tabla 5 Matriz de evaluación de factores externos EFE*

Como se observa, el análisis de factores externos posee mayores fortalezas en comparación a las amenazas, sin embargo, analizando el resultado en su conjunto podemos evidenciar que el valor total de la calificación 2.17 está por debajo de la media 2.5 lo cual indica que se deben de tomar decisiones encaminadas a fortalecer las oportunidades y mitigar las amenazas sobre las cuales se posea algún grado de control.

### Resumen de resultados DOFA



*Ilustración 1 Resumen resultados DOFA digital*



*Ilustración 2 Análisis general matriz DOFA*

### 1.3 Presentación de resultados encontrados

Mediante la utilización de las herramientas de diagnóstico digital se encontró lo siguiente:

- La empresa Mis Médicos Colombia S.A.S cuenta con un activo digital propio (Plataforma de agendamiento de citas) el cual es funcional y visualmente es estético, no obstante, se encuentran múltiples falacias desde la estrategia digital, los principales son: carece de estrategia de social media que permita la activación de las redes sociales corporativas, no cuenta con una estrategia de contenido clara, no se evidencia optimización para motores de búsqueda SEO, carece de inversión en campañas publicitarias SEM Google Ads, Facebook Ads, no cuenta con bases de datos para remarketing, carece de plataforma y su respectiva configuración para campañas de E-mail Marketing, no se evidencia configuración de herramientas de analítica Google Analytics, Google Search Console, carece de Blog y canal de YouTube.
- Respecto a al enfoque funcional y estructura de la plataforma de agendamiento se encontraron las siguientes áreas de mejora: los formularios de registro afectan la experiencia del usuario al ser extensos, el menú “Nosotros” donde está la información corporativa es muy básico lo cual no genera la suficiente confianza, le registro limita el acceso a la visualización de los especialistas y las tarifas entendiendo que los precios son una de las principales expectativas del usuario.

## 2. Establecimiento de los mercados meta

El establecimiento de los mercados meta permite optimizar la segmentación de los mercados, lo cual aumenta las probabilidades de conversión teniendo en cuenta que las estrategias de marketing digital ofrecen una alta segmentación con base en características de los perfiles del posible consumidor, para establecer estos perfiles se parte de la siguiente premisa:

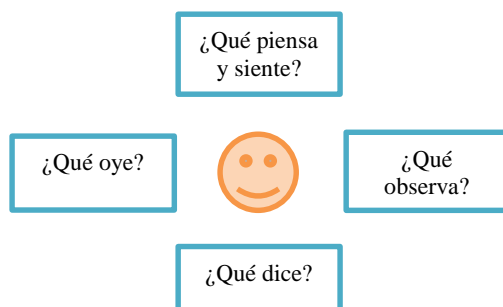
*“Cada servicio de medicina especializada posee su propio perfil de consumidor”*

Teniendo en cuenta lo anterior, se recurre a la utilización de la herramienta **Buyer Persona**, la cual permite una caracterización y establecimiento de los perfiles del usuario acorde con las características del servicio. Recordemos que el Buyer Persona se define como una representación del cliente ideal, creada a partir de información sobre sus datos demográficos, su comportamiento, sus necesidades, motivaciones y expectativas. La principal información a tener en cuenta para la creación del perfil de cliente es:

- Datos demográficos
- Situación personal
- Información laboral
- Nivel de insatisfacción al servicio

### 2.1 Mapa de empatía

La forma más óptima para recopilar información es implementando el mapa de empatía, el cual permite conocer diferentes aspectos del posible cliente. A continuación, el esquema del mapa de empatía.




*Ilustración 4 Mapa de empatía*

Teniendo en cuenta lo anterior se plantean los Buyer persona de los servicios de mayor rotación de acuerdo a las estadísticas de los servicios de medicina especializada.

## 2.3 Establecimiento Buyer Persona

### Buyer persona Medicina General


Buyer persona servicio de medicina general		
	<p><b>Personalidad:</b> cuneta con un carácter sensible, propensa a sentir empatía por los demás, alegre, empoderada y con orientación al cuidado de la salud.</p>	<p><b>Puesto de trabajo:</b> Actualmente trabaja en una empresa a la cual dedica sus 48 horas a la semana y gana un salario promedio de 1.300.000 más prestaciones sociales, esta contenta con el trabajo que realiza y desea ascender.</p>
<p><b>Edad:</b> 25 a 40 años</p>	<p><b>Hobbies y habilidades:</b> Gusta de consumo de comida chatarra, no practica deporte, le gusta ver series en sus tiempos libres, maneja bien las redes sociales, gusta de mirar contenido de entretenimiento.</p>	<p><b>Método de trabajo:</b> El método de trabajo es presencial y trabaja en una oficina, utilizando un equipo de mesa, papelería y equipo de oficina.</p>
<p><b>Ubicación:</b> Popayán Cauca</p>	<p><b>Entorno familiar:</b> Vive con sus padres, y hermanos, el hogar se mantiene entre todos y juntos se reparten las responsabilidades, se preocupan el uno por el otro y siempre están atentos a el estado de salud de los demás.</p>	<p><b>Herramientas que usa en el trabajo:</b> Utiliza equipos de mesa, escritorio, papelería, línea telefónica y hace uso de plataformas como correo electrónico, WhatsApp, Google., entre otras.</p>
<p><b>Nivel de estudios:</b> Pregrado cursado</p> <p><b>Redes sociales:</b> Facebook Instagram YouTube</p>	<p><b>Dolencias e inconformidades:</b> Esta inconforme con el sistema de salud pública, prefiere pagar por una buena atención, considera que su salud es más importante que el mismo dinero, le enfurece tener que hacer colas.</p>	

*Ilustración 5: Buyer medicina general*

El mercado meta de la medicina general lo constituyen un amplio número de perfiles con características diferentes, no obstante, se trata de elaborar el Buyer persona que generalice el mercado meta más representativo para la estrategia digital de la medicina general. Teniendo en cuenta lo anterior se define un rango de edad entre los 25 y 40 años de la ciudad de Popayán, propenso a enfermar o tener ciertas patologías, con hábitos poco saludables y que además tenga incidencia sobre su núcleo familiar o social.

Claramente debe contar con ingresos monetarios que le permitan ampliar la curva de restricción presupuestaria e invertir en la salud privada, finalmente este Buyer persona debe ser un consumidor tecnológico que haga uso de las plataformas digitales en las cuales exista configuración de anuncios publicitarios.

## Buyer persona ginecología

Buyer persona servicio de ginecología		
	<p><b>Personalidad:</b> Es una persona empática, con facilidad para comunicarse con los demás, disfruta la compañía y cuenta con habilidades sociales.</p>	<p><b>Puesto de trabajo:</b> Actualmente trabaja de tiempo completo en una empresa, sus ingresos promedio mensuales están entre 2 y 3 salarios mínimos.</p>
<p><b>Edad:</b> Mujer 30 a 50 años</p>	<p><b>Hobbies y habilidades:</b> Gustas preparar alimentos, mirar tutoriales, compartir tiempo en familia, aprender sobre deportes y estilos de vida saludables.</p>	<p><b>Método de trabajo:</b> El método de trabajo es presencial y trabaja en una oficina. Tarda 30 minutos en ir de su casa al trabajo, dispone de 2 horas de almuerzo, tiene acceso a internet en su trabajo.</p>
<p><b>Ubicación:</b> Popayán Cauca</p>	<p><b>Entorno familiar:</b> Vive con su esposo e hijo, el esposo trabaja y tiene sueldo estable, su hijo tiene 10 años y estudia en un colegio privado de clase intermedia.</p>	<p><b>Herramientas que usa en el trabajo:</b> Computador, impresora, escritorio, celulares, teléfono fijo, correo electrónico, plataformas web.</p>
<p><b>Nivel de estudios:</b> Pregrado cursado o en cursos</p>	<p><b>Dolencias e inconformidades:</b> Es afiliada a salud contributiva, considera que el servicio de los contributivos es tan malo como el subsidiado. Se siente inconforme con el servicio de salud, no tiene tiempo para hacer largas filas.</p>	
<p><b>Redes sociales:</b> Facebook Instagram YouTube</p>		

*Ilustración 6 Buyer ginecología*

El mercado meta de la consulta ginecológica está constituido por mujeres entre el rango de 30 a 50 años de edad de la ciudad de Popayán, altamente propensa a la adquisición de servicios de medicina privada, este Buyer debe contar con ingresos monetarios que no restrinja su curva de restricción presupuestal, además debe tener como mínimo un hijo.

El Buyer debe estar inconforme con el sistema de salud pública y ser un cliente exigente, conocedor de lo que desea y sobretodo informado de lo que realmente desea adquirir, al ser una mujer también guarda relación con temas de estética, belleza, salud de la mujer, entre otros temas.

En cuanto a las plataformas tecnológicas, es una persona actualizada que utiliza redes sociales para informarse, pero también realiza consultas en páginas especializadas de la salud, sus plataformas favoritas son Instagram, Facebook, Linked

### Buyer persona pediatría


Buyer persona servicio de pediatría		
	<p><b>Personalidad:</b> Extrovertido, pensamiento crítico y buen juicio, le gusta siempre tener el control y ser organizado, alta orientación al logro y gusta dirigir equipos de personas</p>	<p><b>Puesto de trabajo:</b> Tiene un cargo ejecutivo en una organización, sus ingresos mensuales están entre los 6 y los 8 salarios mínimos</p>
<p><b>Edad:</b> Mujer 30 a 55 años</p>	<p><b>Hobbies y habilidades:</b> Practica ciclismo, asiste al gym, gusta escuchar música, y ver noticias. Le gusta leer sobre temas de actualidad y conocer sobre las nuevas tecnologías de la información.</p>	<p><b>Método de trabajo:</b> El método de trabajo es presencial y trabaja en la sede principal de la empresa. Trabaja 50 horas a la semana, tiene 2 horas de almuerzo y en ocasiones debe asistir a reuniones de trabajo.</p>
<p><b>Ubicación:</b> Popayán Cauca</p>	<p><b>Entorno familiar:</b> Tiene esposa y 2 hijos menores de 14 años, su esposa trabaja en un banco, sus hijos son cuidados por la empleada y estudian en colegio privado. Los hijos son propensos a enfermar.</p>	<p><b>Herramientas que usa en el trabajo:</b> Computador portátil, computador de oficina, impresoras, escritorio, software, ofimática, plataformas web, Smartphone,</p>
<p><b>Nivel de estudios:</b> Pregrado + Especialización</p>	<p><b>Dolencias e inconformidades:</b> No le gusta tener que disponer su tiempo para llevar los hijos al pediatra, no le gusta la tramitología para el agendamiento de citas, le fastidia que no le den soluciones rápidas y efectivas.</p>	
<p><b>Redes sociales:</b> Instagram LinkedIn Twitter</p>		


Ilustración 7 Buyer pediatría

El mercado meta para el servicio de pediatría lo constituyen hombres entre los 30 y 50 años de edad de la ciudad de Popayán que cuentan con mínimo un hijo, además debe tener ingresos monetarios y debe ser un padre medianamente sobreprotector que anteponga la salud de sus hijos ante otros factores.

El entorno familiar lo constituyen su hijo(os) y su esposa, en un hogar estable y con poder de adquisición suficiente, cuentan con un trabajo estable, pero disponen de poco tiempo por lo cual prefiere optar por pagar lo justo en la medicina privada a cambio de un servicio justo que cumpla sus expectativas.

Es un Buyer consumidor de información a través de las redes sociales y le gusta estar informado de las últimas novedades, por lo cual aprovecha su tiempo libre para leer portales web de su interés.

### Buyer persona odontología

Buyer persona servicio de odontología		
	<p><b>Personalidad:</b> Carismático con buen sentido del humor, gusta hacer reír a los demás y sonreír mucho, tiene habilidades sociales comunicativa y es muy expresivo.</p>	<p><b>Puesto de trabajo:</b> Tienen una fuente de ingresos que les permite tener ingresos entre 1 y 1.5 salarios mínimos. Desean conseguir un empleo que aumente sus ingresos.</p>
<p><b>Edad:</b> Mujer 23 a 28 años</p>	<p><b>Hobbies y habilidades:</b> Gusta mantener una bonita imagen, practicar deporte, navegar en internet y compartir mucho contenido de su agrado, le gusta tomarse fotografías.</p>	<p><b>Método de trabajo:</b> El método de trabajo es presencial y trabaja 48 horas a la semana. Deben desplazarse de su casa al trabajo.</p>
<p><b>Ubicación:</b> Popayán Cauca</p>	<p><b>Entorno familiar:</b> Viven con sus padres, quienes tienen trabajo, en el hogar todos aportan y se reparten las responsabilidades, tiene hermanos menores y una mascota.</p>	<p><b>Herramientas que usa en el trabajo:</b> Trabajo físico mecánico, deben utilizar su fuerza física para el desarrollo de las actividades.</p>
<p><b>Nivel de estudios:</b> Técnico y/o Pregrado</p>	<p><b>Dolencias e inconformidades:</b> Les preocupa verse mal, no están conformes con la limpieza oral que brinda el sistema de salud público, no les gusta hacer colas ni sacar citas presenciales.</p>	
<p><b>Redes sociales:</b> Facebook Instagram Twitter</p>		


### Ilustración 8 Buyer odontología

El mercado meta del servicio de odontología es un público joven entre 23 y 28 años de edad, residente en la ciudad de Popayán, que gusta mantener una imagen limpia, estética y agradable, se preocupa por el bienestar facial y considera que su sonrisa debe ser una de las mejores partes de su rostro, cuenta con ingresos monetarios suficientes para acceder a servicios particulares.

Sus niveles de estudio se encuentran entre técnico, tecnológico o pregrado y cuenta con excelentes habilidades sociales, adicionalmente viven con sus padres, tiene hermanos o hermanas y se encuentra soltero, pero le interesa adquirir una relación.

Es un consumidor tecnológico frenético, utiliza un amplio espectro de redes sociales pero sus preferidas son Facebook, Instagram, Twitter, adicionalmente frecuenta YouTube para ver tutoriales de belleza, estética y cuidado personal, este Buyer cuenta con una fuente de ingresos pues tiene un trabajo estable devengando entre 1 y 1.5 salarios mínimos.

### Buyer persona Cardiología

Buyer persona servicio de cardiología		
	<p><b>Personalidad:</b> Reservados, pero con alto grado de análisis, son protectores y les gusta ser independientes, se preocupan por su calidad de vida, les gusta explorar la tecnología.</p>	<p><b>Puesto de trabajo:</b> No trabajan actualmente, pero son pensionados.</p>
<p><b>Edad:</b> Mujer 50 a 65 años</p>	<p><b>Hobbies y habilidades:</b> Les gusta navegar en las redes sociales para ver videos virales, gustan de los juegos de mesa como parques, han desarrollado habilidades tecnológicas en el manejo de Smartphone.</p>	<p><b>Método de trabajo:</b> No aplica método de trabajo.</p>
<p><b>Ubicación:</b> Popayán Cauca</p>	<p><b>Entorno familiar:</b> Viven con sus hijos, generalmente deben quedarse solos en la casa y a que sus hijos trabajan, tienen una mascota y en ocasiones van de visita donde sus otros hijos.</p>	<p><b>Herramientas que usa en el trabajo:</b> No aplica herramientas de trabajo.</p>
<p><b>Nivel de estudios:</b> Técnico y/o Pregrado</p>	<p><b>Dolencias e inconformidades:</b> Les preocupa tener que asistir a citas médicas presenciales, prefieren una atención en casa.</p>	
<p><b>Redes sociales:</b> Facebook WhatsApp Llamadas Tel</p>		

*Ilustración 9 Buyer cardiología*

El mercado meta para el servicio de Cardiología lo constituyen las personas entre los 50 y 65 años de edad, de la ciudad de Popayán con un nivel de estudios de pregrado y/o especialización



que ha aprendido a utilizar las redes sociales especialmente Facebook, gustan principalmente visualizar contenido viral de la actualidad.

Este Buyer persona tiene un perfil reservado, con sentido crítico e independiente en sus decisiones, además le gusta ser protector y no duda en invertir en aquello que le permita alargar su vida. El entorno familiar lo constituyen sus hijos, pero suelen quedarse solos pues los hijos trabajan.

En cuanto a los ingresos monetarios, este perfil lo constituyen las personas pensionadas que cuentan con una fuente de ingresos estables y además cuentan con ahorros.

### **3. Valor de la estrategia de marketing digital**

El aporte principal de la estrategia digital es garantizar un mecanismo de comunicación a través de canales digitales en los cuales se permitirá el acceso rápido y oportuno a los especialistas en el área de la salud con tarifas preferenciales. Adicionalmente existen otros beneficios colaterales hacia la población, entre los principales se encuentran:

#### **3.1 Valor de contribución a la salud y bienestar.**

Comunicación de la disponibilidad de médicos especializados con sus respectivas tarifas de consulta, sus ubicaciones y sus agendas, esto permite tener a la mano una plataforma para el agendamiento de citas médicas particulares desde cualquier lugar y a cualquier hora en la ciudad de Popayán.

#### **3.2 Valor de comunicación e información.**

Garantiza la creación y comunicación de contenido de valor en el área de la salud, esta contribución es de alta importancia, ya que ofrece información con criterios médicos sobre temas específicos en salud a través de un blog informativo el cual hace parte de los activos digitales de comunicación. El contenido ofrecido es de valor y se actualiza constantemente para ampliar el espectro del conocimiento en las especialidades.

### **3.3 Valor generación de empleo.**

La estrategia digital contribuye a la comunicación de los procesos que deben realizar los especialistas para poder ser parte del directorio de Mis médicos Colombia S.A.S. Esto significa que contribuye en el proceso de generación de empleo para el mercado de mano de obra especializado en salud.

### **3.4 Valor educativo en tecnologías.**

La estrategia digital contribuye en la capacitación del manejo de las plataformas para el agendamiento de citas médicas haciendo que los usuarios adquieran nuevas habilidades tecnológicas.

Finalmente se establece que los beneficios ofrecidos por la estrategia digital hacia el mercado meta lo conforma principalmente la oferta información y plataformas digitales para que las personas puedan acceder a servicios particulares de medicina especializada.

## **4. Estructuración del plan de Marketing Digital**

La estructuración del plan de marketing se compone de la aplicación de las herramientas consecutivas que componen el modelo STDC (See, Think, Do, Care) de esta manera se garantiza una estrategia digital con fundamento teórico.

El primer elemento a desarrollar es el lienzo Canvas Digital que presenta el esquema estratégico de los principales factores a tener en cuenta en el proceso de comunicación de la plataforma digital, se incorpora el lienzo de propuesta de valor y posteriormente se aplica la matriz de atributos y beneficios de la plataforma, donde se determinarán las características tangibles e intangibles. Adicionalmente se determinan las soluciones reales que ofrece la plataforma, es decir, lo que hace por el cliente.

El segundo componente del plan de marketing se compone del plan estrategia digital, el cual es de suma importancia, ya que es la esencia del modelo STDC y determina factores claves como los objetivos del plan, el presupuesto, el mensaje a transmitir, el tipo de contenido, los formatos, medios digitales a utilizar y los indicadores que medirán el desarrollo del plan de marketing.

Finalmente se crea la estrategia de contenido, este componente es el resultado de los pasos previos y contiene los textos, el formato y el arte a utilizar en el proceso de comunicación. Adicionalmente se muestran las estrategias de contenido para formatos de video tutoriales.

#### 4.1 Planteamiento de lienzo Canvas Digital

El lienzo Canvas permite esquematiza el modelo de negocio de Mis médicos con enfoque a la estrategia digital. Se presenta de forma general los componentes principales de la estrategia los cuales son: Rol digital (Objetivos que busca conseguir la estrategia digital); Competidores (Análisis de la competencia); Indicadores KPI (Analítica y métricas digitales); Oferta de valor (El servicio ofrecido por Mis Médicos); Personalidad de la marca (Percepción que se quiere crear en la mente del publico digital); Canales (Activos digitales que se usan para realizar presencia digital) Segmento del mercado (A quienes va dirigido el servicio). Objetivos del negocio.



Ilustración 10 Lienzo Canvas estrategia digital

### 4.3 Planteamiento de lienzo propuesta de valor

El lienzo de propuesta de valor permite realizar un análisis detallado del servicio y la expectativa que genera en el usuario, además analiza las frustraciones e inconformidades que existen alrededor del producto o servicio, de tal manera que se genere una propuesta de valor que busca satisfacer las frustraciones y cumplir las expectativas de los posibles usuarios. Esta propuesta de valor se incorpora en el lienzo Canvas previamente desarrollado y con base en ello se esquematiza el modelo de negocio digital.



Ilustración 11 Lienzo propuesta de valor

#### 4.4 Planteamiento de matriz de atributos y beneficios

La matriz de atributos y beneficios hace uso tanto del lienzo Canvas y el lienzo de propuesta de valor para establecer de forma detallada los atributos y beneficios que se convertirán en insumos claves para el desarrollo de la estrategia de contenido. Esta matriz es insumo clave para el desarrollo del modelo STDC (See, Think, Do, Care) relacionado con el embudo de conversión.


 <b>MATRIZ DE ATRIBUTOS Y BENEFICIOS</b>				
Producto	Descripción básica	Clasificación (Ciclo de consumo)	Atributos (Características tangibles e intangibles del producto, ¿Qué hace realmente?)	Beneficios (Soluciones que brindan a los problemas, ¿Qué hace por el cliente?)
<b>Plataforma Web</b>	En MIS MÉDICOS somos una innovadora plataforma digital que busca mejorar la calidad de vida de las familias colombianas, brindándoles acceso directo y oportuno a una selecta red médica, con tarifas preferenciales y con la oportunidad que siempre han esperado. Por medio de MIS MÉDICOS los usuarios podrán gestionar citas médicas especializadas, citas médicas generales, citas de odontología general y especializada, exámenes de laboratorio, exámenes de imágenes diagnósticas, entre otros servicios.	Ciclo de consumo contantes en función de las citas que se agenden mensualmente.	Velocidad en tiempo de carga. Amigable con el usuario. Es interactiva en sus módulos. Esta optimizada para encontrar fácilmente. Es muy segura con la información. Es moderna con estilo estético. Es responsiva para dispositivos móviles. Es funcional en sus módulos . Evita la tramitología del particular Brinda información de utilidad.	<b>Para el especialista:</b> Permite la consecución de nuevos pacientes. Disminuye los costos operacionales en algunos casos. Facilita el manejo de la información clínica. Es gratis el uso de la plataforma. Permite la captura del publico digital. Permite automatizar el agendamiento de citas. Ahorra tiempo. Permite estar en contacto con los pacientes.  <b>Para el particular:</b> Acceso directo a médicos especialistas con tarifas preferenciales. Evita tener que hacer colas para agendar sus citas médicas. Permite tener acceso a agenda en tiempo real. Disminuye el riesgo de desplazamiento. Permite consultorio virtual. Brinda información confiable. Puedes elegir tú mismo el especialista. Su uso es gratuito. Permite tener acceso a su información clínica.

Ilustración 12 Matriz de atributos y beneficios

#### 4.5 Planteamiento de estrategia digital


El plan de estrategia digital recopila todo el análisis realizado en las herramientas anteriores y se convierte en la directriz para la creación de la estrategia de contenido, adicionalmente establece los activos digitales a utilizar, los objetivos a cumplir, tipo de contenido, formato de contenido, activos digitales pagos, activos digitales propios y las métricas a utilizar en cada etapa del modelo STDC.

 <b>PLAN DE ESTRATEGIA DIGITAL</b>				
TARGET / AUDIENCIA	CONCIENCIA / SEE	CONSIDERACION / THINK	COMPRA / DO	FIDELIDAD / CARE
<b>Objetivos</b>	Crear contenido que permita la visualización de la plataforma.	visiten la plataforma y observen de que se trata.	Que las personas se registren y usen la plataforma.	Que vuelvan a utilizar la plataforma
<b>Mensaje</b>	<b>Que piensen:</b> Que la plataforma existe y está disponible <b>Que hagan:</b> Que visualicen nuestro contenido	<b>Que piensen:</b> Que la plataforma se ve muy bien y es muy útil. <b>Que hagan:</b> Que exploren la plataforma inicialmente y miren su funcionamiento pre registro.	<b>Que piensen:</b> Que la plataforma es la solución a sus necesidades relacionadas con atención especializada. <b>Que hagan:</b> Que se registren y agenden citas con los especialistas.	<b>Que piensen:</b> Que la plataforma les fue útil. <b>Que hagan:</b> Que sigan utilizando la plataforma.
<b>Tipo de contenido</b> Educar, entretener, inspirar, convencer	Entretener	Inspirar	Convencer	Inspirar
<b>Formato de contenido</b> Foto, Video, Infografía, Artículo, Anuncio	Post y/o video	Imagen video	Anuncio Google ADS / Post	Post
<b>Medios digitales (Pagados)</b>	Redes sociales Facebook e Instagram.	Redes sociales Facebook e Instagram.	Redes sociales Facebook e Instagram. Plataforma Web Google ADS	Redes sociales Facebook e Instagram. Email Marketing
<b>Activos digitales (Propios)</b>	FanPage e InstaPage	FanPage e InstaPage	Plataforma Web	FanPage e InstaPage Email Marketing
<b>Indicadores de desempeño KPIS</b>	Alcance/Frecuencia	Alcance/Frecuencia	Nº Registros / Alcance	Nº Recompras / Alcance

*Ilustración 13 Plan de estrategia digital*

#### 4.6 Planteamiento de la estrategia de contenido

La estrategia de contenido comprende la frecuencia de publicación, redacción de mensajes (copy), orientación gráfica y formato de contenido que será utilizado para comunicar el mensaje al público través de los medios digitales establecidos previamente.

 <b>ESTRATEGIA DE CONTENIDO MES 1</b>				
FECHA	TEXTO EN LA PUBLICACION	FORMATO	TEXTO EN IMAGEN	ENFOQUE DE IMAGEN
11	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤 <b>¿Cansado de hacer cola para agendar tu cita?</b></p> <p>Pronto descubrirás una forma fácil y practica que te permitirá tener el control sobre tus citas con el especialista.  <b>¡Espéralo!</b>  👉  <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	¡Muy pronto lo descubrirás!	Imagen de una persona frustrada haciendo una cola preferiblement e en un centro médico, hospital o clínica.
12	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤 <b>¿Googleaste un síntoma y te dijo que era cáncer?</b></p> <p>Sabemos la importancia de una opinión médica confiable de la mano de especialistas, pronto podrás acceder a criterios confiables.  <b>¡Espéralo!</b>  👉  <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	¡Tenemos algo nuevo para ti! Pronto lo descubrirás	Persona asustada por los resultados que encontró en google sobre una búsqueda que hizo, puede ser una mujer sentada frente a un computador vista frontal del rostro
14	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤 <b>Sabemos la importancia de poder elegir</b></p> <p>Imagina que puedes elegir el día y la hora en la cual quieres asistir a tu especialista.  <b>¡Espéralo!</b>  👉  <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	¡Imagina que tú eliges el día y hora de tu cita!	Persona escogiendo un día en un calendario.



16	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤   <b>Disminuir el riesgo de desplazamiento también es cuidar tu salud.</b></p> <p>Tener que desplazarte al lugar físico para agendar cita también puede ponerte en peligro, pero eso se acabó, pronto descubrirás algo novedoso hecho para ti.  <b>¡Espéralo!</b>  👉 <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	!En el trafico también se corre peligro;	Persona montada en su vehículo atascada en un trancón con cara de preocupación, perfil frontal.
18	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤   <b>Muy pronto lo descubrirás</b></p> <p>Podrás acceder a lo más novedoso en el campo de la atención con especialistas.  <b>¡Te Sorprenderemos!</b>  👉 <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	¡Escuche que Mis Médicos está trabajando en algo muy interesante!	Imagen de una mujer susurrándole al oído a otra mujer.
19	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤   <b>Ven, Hecha un vistazo</b></p> <p>Estamos trabajando para sorprenderte, pronto podrás acceder a todo el contenido.  <b>¡Te Sorprenderemos!</b>  👉 <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	!Espéralo;	Grupo de personas trabajando en computadores sin que se vea la pantalla
21	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤   <b>Prepara tus manos, ingresa y se parte de los #pioneros</b></p> <p>Llegar entre los primeros siempre ha brindado beneficios adicionales, ¿Qué esperas para estar en primera fila?  <b>¡Te Sorprenderemos!</b>  👉 <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Video	Ingresa y se parte de los primeros en sorprenderte	Manos haciendo calentamiento de los dedos para luego escribir en un computador, plano de captura muy cercano.
23	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤   <b>Proteger tus datos también es prioridad</b></p> <p>Pronto descubrirás una forma segura de guardar y tener a la mano tu información clínica.  <b>¡Te Sorprenderemos!</b>  👉 <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	Seguridad, accesibilidad y confiabilidad en un solo lugar ¡Pronto lo descubrirás!	Imagen de un computador con un candado representando seguridad y protección de información.

25	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤   <b>¿Cansado de tener que cargar con una carpeta de documento?</b></p> <p>Pronto descubrirás que la tramitología no será más un dolor de cabeza.  <b>¡Te Sorprenderemos!</b>  👉  <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	<p>¿Perdiste tu cita porque olvidaste tu documento de identidad?</p> <p>Tranquilo, no volverá a pasar.</p> <p>¡Pronto lo descubrirás!</p>	<p>Imagen de un especialista saludando a su paciente en un plano frontal se muestra un celular con el portal de mis médicos abierto</p>
26	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤   <b>Faltan solo 5 días para sorprenderte</b></p> <p>👉  <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	<p>Faltan solo 5 días para el lanzamiento  ¡Espéralo!</p>	<p>Imagen alucita a un conteo regresivo</p>
28	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤   <b>Faltan solo 3 días para sorprenderte</b></p> <p>Cada minuto que pasa estamos más cerca de sorprenderte.  <b>¡Te Sorprenderemos!</b>  👉  <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	<p>Faltan solo 3 días para el lanzamiento  ¡No te lo puedes perder!</p>	<p>Grupo de personas alegres y emocionadas observando un calendario</p>
30	<p><b>#MuyPronto</b> ✓ ➡📱👤   <b>Faltan solo 1 días para sorprenderte</b></p> <p>El tiempo está a punto de acabarse pero este es el momento para que seas parte de los primeros.  <b>¡Ven, echa un vistazo!</b>  👉  <a href="https://bit.ly/3feSc96">https://bit.ly/3feSc96</a></p>	Post	<p>Llego el momento, en pocas horas te sorprenderemos</p>	<p>Imagen alusiva a un time auto</p>
1	<p>Evento de Facebook Live realizando lanzamiento de la plataforma  Tiempo Aprox 30 minutos</p>	<p>Live para transmisión y Evento para difusión</p>	<p>Información  Día/Fecha/Hora  Expositor y perfil  Medio de transmisión  Landing de inscripción</p>	<p>Cartel de evento con imagen del expositor que realizará la presentación del nuevo producto.</p>

Tabla 6 Estrategia de contenido Mes 1

FECHA	TEXTO EN LA PUBLICACION	FORMATO	TEXTO EN IMAGEN	ENFOQUE DE IMAGEN
6	<p><b>#MisMédicos</b> ✓ 📱 🏠   <b>¡Puedes usar la plataforma Mis Médicos sin costo!</b></p> <p>Regístrate en Mis Médicos SIN COSTO, es fácil, útil y muy práctico, además al registrarte puedes ser uno de los <b>PIONEROS</b> y acceder descuentos especiales próximamente.</p> <p>👉 Regístrate, se pionero y accede a tu consulta general a partir del 17 de agosto.</p>	Post	<p>Utilizar Mis Médicos no tiene costo.</p> <p>¡Regístrate ahora y acceder a medicina especializada!</p>	Un médico y su paciente mirando un computador.
8	<p><b>#MisMédicos</b> ✓ 📱 🏠   <b>¡Medicina Especializada a tu alcance!</b></p> <p>Citas Médicas en 3 pasos:</p> <p>👉 Ingresa a Mis Médicos</p> <p>👉 Elige tu especialistas</p> <p>👉 Agenda tu cita</p> <p>Regístrate, se <b>PIONERO</b> y empieza a agendar tus citas médicas a partir del 17 de agosto.</p>	Post	<p>Ahora puedes agendar tu citas médicas en línea y acceder a tarifas preferenciales.</p>	Imagen de un celular con el portal de mis médicos abierto.
9	<p><b>#MisMédicos</b> ✓ 📱 🏠   <b>¿Cansado de llamar y no te atienden?</b></p> <p>En Mis Médicos podrás agendar tu cita particular de manera rápida y segura, solo debes registrarte y empieza a agendar tus citas a partir del 17 de agosto.</p> <p>Regístrate, se pionero y empieza a agendar tus citas a partir del 17 de agosto.</p>	Post	<p>Reserva tu cita médica de una manera fácil, rápida y segura.</p>	Consulta física Pediatria preferiblemente

11	<p>#MisMédicos ✓ 📱 🏠   <b>¡Medicina especializada a un solo clic!</b></p> <p>Mis Médicos, la solución perfecta para reservar tus citas médicas especializadas de forma fácil, rápida y segura desde tu celular. ➡️ 📱 🏠</p> <p>Regístrate, se <b>PIONERO</b> y empieza a agendar tus citas a partir del 17 de agosto.</p>	Post	<p>✓ Gran número de especialistas.</p> <p>✓ Recordatorios de citas</p> <p>✓ Tarifas preferenciales</p> <p>✓ Horarios según tu disponibilidad.</p>	Grupo de médicos
25	<p>#MisMédicos ✓ 📱 🏠   <b>¡Atención rápida, oportuna y efectiva solo en Mis Médicos!</b></p> <p>Protege tu salud y la de tu familia, accede a un selecto grupo de médicos especialistas en áreas de la salud a través de nuestra plataforma digital. ➡️ 📱 🏠</p> <p>Regístrate y se parte de Mis Médicos 🏠</p>	Post	<p><b>¡Tu familia es primero!</b></p> <p>Regístrate sin costo y accede a Medicina especializada con tarifas preferenciales para toda tu familia.</p>	Un médico atendiendo a una familia en su consultorio preferiblemente e que aparezcan niños.
27	<p>#MisMédicos ✓ 📱 🏠   <b>¡Acceder a los servicios de salud nunca fue tan fácil!</b></p> <p>¿Algún vez pensaste en llevar todos tus servicios de salud en tu celular? Ahora esto es posible través de nuestra plataforma digital. ➡️ 📱 🏠</p> <p>Regístrate y se parte de Mis Médicos 🏠</p>	Post	<p><b>Nunca fue tan fácil</b></p> <p>Ingresa a Mis Médicos, escoge tu la especialista y reserva tu cita.</p>	Una chica mirando el perfil de un médico en la plataforma mis médicos
29	<p>#MisMédicos ✓ 📱 🏠   <b>¡Necesitas un especialista y no sabes dónde encontrarlo?</b></p> <p>No busques más, en Mis Médicos encontraras todos los servicios de medicina especializada que desees, con excelentes tiempos de oportunidad, profesionales calificados, servicios oportunos y con tarifas preferenciales.</p> <p>Regístrate y se parte de Mis Médicos 🏠</p>	Post	<p><b>Ahora puedes agendar tu cita en línea.</b></p> <p>Encuentra profesionales</p> <p>✓ Medicina general</p> <p>✓ Dermatología</p> <p>✓ Pediatría</p> <p>✓ Ginecología</p> <p>✓ Cardiología</p> <p>✓ Medicina Interna</p>	Grupo de especialistas que se diferencie que son de diferentes especialidades.

30	<p>#MisMédicos ✓ →📱🌐  <b>Nuestra misión es brindar acceso oportuno a los servicios de salud.</b></p> <p>En Mis Médicos podrás encontrar los medicos especializada que necesitas para el cuidado de tu salud. →📱🌐</p> <p>Regístrate y se parte de Mis Médicos 🌐</p>	30	<p>Video Intro MM 1) Las mejores tarifas 2) Agendamiento en cualquier hora 3) Desde cualquier lugar 4) Info actualizada de consultorios 5) Historial de citas en línea</p>	<p>Imágenes animadas de la plataforma y textos animados.</p>
30 OP 2	<p>#MisMédicos ✓ →📱🌐  <b>En Mis Médicos te ofrecemos múltiples beneficios.</b></p> <p>A través de nuestra plataforma digital puedes realizar todo el proceso para solicitar, agendar y pagar tus citas médicas especializadas. →📱🌐</p> <p>Regístrate y se parte de Mis Médicos 🌐</p>	Post	<p>Solicita, agenda y paga tu cita médica a través de nuestra plataforma digital.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sin largas colas</li> <li>✓ Sin perder tiempo</li> <li>✓ Desde tu casa</li> </ul>	<p>Persona desde la comodidad de su casa usando el celular para agendar cita.</p>

Tabla 7 Estrategia de contenido Mes 2

FECHA	TEXTO EN LA PUBLICACION	FORMATO	TEXTO EN IMAGEN	ENFOQUE DE IMAGEN
Todo el mes de septiembre	<p><b>#Pionero</b> ✓ 📱 📍   <b>Septiembre ha llegado y para ti que eres pionero tenemos un nuevo beneficio</b></p> <p>Por este mes de septiembre podrás acceder a tu consulta computarizada de optometría sin costo, ingresa a tu perfil en <a href="https://mismedicos.com.co">mismedicos.com.co</a> y agenda tu cita ya mismo.</p> <p>Ingresa a Mis Médicos y agenda tu cita en pediatría con tarifas preferenciales.</p> <p>📍 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a>          Contáctanos:          ➡️ 📱 WhatsApp: 311 3071 486          ✉️ E- Mail: <a href="mailto:info@mismedicos.com.co">info@mismedicos.com.co</a></p>	Post	<p>¡Llegó septiembre!          Mes de amor y amistad,          Mes de sonrisas y mes de <b>Pioneros</b></p> <p>consulta computarizada de optometría sin costo. No esperes más, agenda tu cita ya mismo. Aplica solo para pioneros.</p>	Una persona sonriendo poniéndose unos bellos lentes.
1	<p><b>#Ginecología</b> ✓ 📱 📍   <b>El cáncer de cuello uterino es el asesino silencioso de la mujeres</b></p> <p>En Colombia, el cáncer de cuello uterino es la primera causa de muerte por cáncer entre mujeres de 30 a 59 años.</p> <p>Asistir con tiempo a tu ginecólogo reduce el riesgo de mortalidad.</p> <p>En Mis Médicos encontraras especialistas en ginecología que te ayudaran a proteger tu vida.</p> <p>Regístrate <b>SIN COSTO</b> y agenda tu consulta con tarifa preferencial 📍</p> <p><a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a>          Contáctanos:          ➡️ 📱 WhatsApp: 311 3071 486          ✉️ E- Mail: <a href="mailto:info@mismedicos.com.co">info@mismedicos.com.co</a></p>	Post	<p>¿Sabías que?</p> <p>5 Mujeres mueren a diario por cáncer de cuello uterino</p>	Grupo de mujeres mostrando preocupación o tristeza al saber la estadística.

3	<p><b>#Ginecología</b> ✓ ➡ 📱 🗣️ <b>Para el cuidado de tu salud reproductiva.</b></p> <p>✓ Uno de los principales puntos a tener en cuenta es la alimentación saludable, ya que consumir frutas verduras y cereales contribuyen a un mejor funcionamiento del sistema reproductor.</p> <p>✓ El consumo de bebidas alcohólicas reduce la fertilidad y podría interrumpir el embarazo.</p> <p>✓ El consumo de tabaco envejece los ovarios y reduce la producción de óvulos antes de tiempo. Finalmente recuerda que es muy importante acudir con el ginecólogo para realizarte exámenes que determinen tu estado de salud actual. En Mis Médicos encontraras especialistas en ginecología que te ayudaran a proteger tu vida. Regístrate SIN COSTO y agenda tu consulta con tarifa preferencial 🗣️ <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a> Contáctanos: ➡ 📱 WhatsApp: 311 3071 486 ✉️ E- Mail: <a href="mailto:info@mismedicos.com.co">info@mismedicos.com.co</a></p>	Post	5 hábitos para cuidar tu salud reproductiva	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Tener una alimentación saludable</li> <li>2) No consumir alcohol</li> <li>3) No consumir tabaco</li> <li>4) Realizar ejercicio</li> <li>5) Visitar a tu ginecólogo</li> </ol> <p>Medico ginecólogo señalando los hábitos</p>
---	--	------	---	--

5	<p><b>#Ginecología</b> ✓ 📱 🗣️   <b>Mujer no olvides tus controles ginecológicos</b></p> <p>Existen diferentes razones por las cuales debes asistir a tu ginecólogo, hoy te compartimos algunas de las más importantes.</p> <p>Esterilidad e infertilidad Infecciones ginecológicas Menopausia y climaterio Síndrome del ovario poli quístico</p> <p><b>¡Amarte es cuidar tu salud!</b></p> <p>Ingresa a Mis Médicos y agenda tu consulta con ginecología. 🗣️ <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a> Contáctanos: ➡️ 📱 WhatsApp: 311 3071 486 ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	<p>!En Mis Médicos encontrarás estos beneficios en ginecología;</p> <p>✓ Tú eliges el ginecólogo ✓ Tu eliges el día y la hora ✓ Tendrás descuentos por tu consulta ✓ Puedes agendar desde cualquier lugar y a cualquier hora</p> <p>Ingresa a Mis Médicos sin costo y agenda tu cita</p>	Ginecólogo atendiendo a su paciente.
6	<p><b>#Ginecología</b> ✓ 📱 🗣️   <b>Razones por las cuales debes asistir al ginecólogo</b></p> <p>Mujer tu estado de salud depende de lo pendiente que vivas de tus controles médicos y de identificar síntomas que indiquen algo inusual.</p> <p><b>¡Amarte es cuidar tu salud!</b></p> <p>Ingresa a Mis Médicos y agenda tu consulta con ginecología. 🗣️ <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a> Contáctanos: ➡️ 📱 WhatsApp: 311 3071 486 ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	<p>¿Cuándo debes asistir al ginecólogo?</p> <p>1) Cuando debas realizarte la revisión periódica</p> <p>2) Cuando aparecen signos y síntomas de alguna dolencia o enfermedad.</p>	Ginecólogo mostrando el calendario indicando fecha en la que debe asistir a su consulta por ginecología



8	<p><b>#Pediatria</b> ✓ 📱 👤 ¡Nuestros hijos son el motor que nos impulsa!</p> <p>Nos dan su amor e infinita ternura  Nos enseñan de que trata la vida  Nos motivan cada mañana  Nos llenan de alegría  Y qué mejor manera de disfrutar de ellos sabiendo que están saludables.</p> <p>En Mis Médicos cuidamos de la salud de tu hijo brindándote acceso a los mejores pediatras.  Regístrate SIN COSTO y agenda tu consulta en pediatría con tarifa preferencial 📍  <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos:  📱 WhatsApp: 311 3071 486  ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	Nuestro mejor regalo es cuidarlos con amor.	Imagen de un niño bebe solito expresando ternura
10	<p><b>#Pediatria</b> ✓ 📱 👤 ¡Estos tips pueden ayudarte a cuidar la salud de tus hijos!</p> <p>Existen algunos hábitos que pueden contribuir en la salud física de tus hijos, hoy te compartimos 5 tips que puedes poner en práctica.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lavarse las manos previene enfermedades.</li> <li>✓ Cepillarse los dientes contribuye en el cuidado de la salud bucodental.</li> <li>✓ Mantenerse hidratado ayuda al correcto funcionamiento del organismo.</li> <li>✓ Practicar deporte estimula el crecimiento y mantiene un correcto estado físico.</li> </ul> <p>Contáctanos:  📱 WhatsApp: 311 3071 486  ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	<p>5 Tips para el cuidado de la salud física de tus hijos.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Lavarse las manos</li> <li>2) Cepillarse los dientes</li> <li>3) Mantenerse hidratado</li> <li>4) Practicar deporte</li> <li>5) Llevar una buena alimentación</li> </ol>	Grupo de niños maso menos entre los 8 y 10 años saludables, fuertes y felices

12	<p><b>#Pediatria</b> ✓ 📱 📞 <b>¡Ser consciente de la salud de tu bebe es estar preparado!</b></p> <p>Ponemos a tu disposición los mejores pediatras para el cuidado de tu bebe.</p> <p>Se precavido, regístrate SIN COSTO en Mis Médicos y ten a la mano el servicio de pediatría con tarifas preferenciales. Soluciones rápidas, efectivas y confiables.</p> <p>📍 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos: ➡️ WhatsApp: 311 3071 486 ✉️ <b>E- Mail:</b> <b>info@mismedicos.com.co</b></p>		<p>¿Necesitas un pediatra?</p> <p>¡No dejes que tu bebe pase un mal rato!</p> <p>Ingresa a Mis Médicos sin costo y agenda tu cita en pediatría.</p>	<p>Hombre o mujer preocupado al ver que su bebe llora sin parar y no sabe el por qué.</p>
13	<p><b>#Pediatria</b> ✓ 📱 📞 <b>!Tus pequeñines deben asistir a sus controles con el pediatra!</b></p> <p>Nuestros especialistas te brindarán asesoramiento en todas las dudas que tengas en cuanto a la salud, nutrición y crecimiento de tus pequeños.</p> <p>¡Amarlos es cuidarlos!</p> <p>Ingresa a Mis Médicos y agenda tu cita en pediatría con tarifas preferenciales.</p> <p>📍 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos: ➡️ WhatsApp: 311 3071 486 ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	<p>¿Deseas una cita con pediatra?</p> <p>Regístrate sin costo en Mis Médicos y programa tu cita con los mejores pediatras.</p> <p><b>¡Amarlos es cuidarlos!</b></p>	<p>Madre o padre y su hijo asistiendo al control con el pediatra.</p>

## #Cardiología ✓♥👤 | ¡Para el cuidado de tu corazón!

Nuestro corazón es uno de los órganos más importantes de nuestro cuerpo, hoy te compartimos una lista de alimentos que contribuyen al cuidado de la salud de tu corazón.

- 👉 **Nueces:** previenen problemas cardiovasculares gracias a sus altos niveles de ácidos grasos Omega 3.
- ☐ **Brócoli:** Proporciona ácido fólico, zinc, hierro, calcio, vitamina K y antioxidantes reduciendo el riesgo de accidentes vasculares.
- 🍓 **Fresas:** Contribuyen en la dilatación arterial y controlan la tensión arterial.
- 🐟 **Salmón:** Ayuda a reducir los niveles de colesterol y triglicéridos e incrementa la fluidez de la sangre.
- ☐ **Aceites vegetales:** equilibra los niveles de colesterol, fluidifica la sangre y reduce la tensión arterial.

### ¡Cuida tu corazón!

Ingresar a Mis Médicos SIN COSTO y agenda tu cita en cardiología con tarifa preferencial.



<https://mismedicos.com.co/>

Contáctanos:

➔📱 WhatsApp: 311 3071 486

✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co

Post

5 alimentos contribuyen en la salud de tu corazón?

- ✓ Nueces
- ✓ Brócoli
- ✓ Fresas
- ✓ Salmón
- ✓ Aceites vegetales

Imagen de una persona comiendo frutas.

## #Cardiología ¡Síntomas que pueden indicar una enfermedad cardiaca!

♥ **Fatiga:** si al realizar pequeños esfuerzos físicos te falta aire, pueden ser síntomas de que algo anda mal con tu corazón.

♥ **Dolor en el pecho:** si el dolor dura aproximadamente quince minutos y sientes una presión intensa en la zona pectoral, puede indicar un posible infarto.

♥ **Dificultad para respirar:** cuando el corazón no puede bombear sangre correctamente hacia los pulmones, puede causar dificultad para respirar.

♥ **Ritmo cardiaco rápido:** si el corazón no puede bombear sangre correctamente, podría latir más rápido para intentar mantener el ritmo.

♥ **Inflamación de las piernas:** cuando tu corazón no funciona bien, el flujo sanguíneo se vuelve lento y se revierte hacia las venas de tus piernas.

### ¡Cuida tu corazón!


En Mis Médicos encontrarás profesionales en cardiología que te ayudarán.

Ingresa a Mis Médicos SIN COSTO y agenda tu cita en cardiología con tarifa preferencial.



<https://mismedicos.com.co/>

Contáctanos:

➔  WhatsApp: 311 3071 486

✉ E- Mail: [info@mismedicos.com.co](mailto:info@mismedicos.com.co)

Post

Síntomas que pueden representar problemas cardiacos.

- ♥ Fatiga
- ♥ Dolor en el pecho
- ♥ Dificultad para respirar
- ♥ Ritmo cardiaco rápido
- ♥ Inflamación de las piernas

Una persona presentando dolor en el pecho.

19	<p><b>#Cardiología ✓❤👩‍⚕️   ¡Agenda tu cita con especialista en cardiología!</b></p> <p>Ingresa sin costo a Mis Médicos y agenda tu cita de cardiología con tarifa preferencial.</p> <p>👉 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos:          ➔ WhatsApp: 311 3071 486          ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	Aquí tu cita con cardiología Agenda tu consulta en cardiología con tarifa preferencial	Doctora haciendo un corazón con sus manos.
20	<p><b>#Cardiología ✓❤👩‍⚕️   ¡Agenda tu cita con especialista en cardiología!</b></p> <p>Ingresa sin costo a Mis Médicos y agenda tu cita de cardiología con tarifa preferencial.</p> <p>👉 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos:          ➔ WhatsApp: 311 3071 486          ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	¿Necesitas un cardiólogo?  Encuétralo aquí con tarifa preferencial.	Cardiólogo atendiendo a su paciente preferiblemente que sea una persona de edad.

## #Odontología ✓📱👤 | ¡Para el cuidado de tu salud oral!

Nuestros dientes y la salud oral en general pueden ser afectados por diferentes situaciones. Hoy te compartimos 5 recomendaciones que puedes poner en práctica y preservar tu salud oral.

**Evita fumar:** fumar puede agravar problemas de encía y caries.

**Usa seda dental:** te permite eliminar los restos de comida en los espacios interdentes.

**Cepíllate los dientes:** permite la remoción de residuos sólidos y placa bacteriana de la superficie de tus dientes.

**Cuida tu alimentación:** la dieta que sigas influye mucho en la salud de tu boca.

**Consulta tu odontólogo:** acude al tu odontólogo con regularidad para realizarte limpiezas dentales y una revisión completa.

Ingresa SIN COSTO a Mis Médicos y agenda tu cita odontológica con tarifa preferencial.



<https://mismedicos.com.co/>

Contáctanos:

📱 WhatsApp: 311 3071 486

✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co

Post

5  
recomendaciones  
para cuidar  
tu salud oral

- ✓ Evita fumar
- ✓ Usa seda dental
- ✓ Cepíllate los dientes
- ✓ Cuida tu alimentación
- ✓ Consulta tu odontólogo

Imagen de una  
persona  
visitando el  
odontólogo

24	<p><b>#Odontología</b> ✓ ➡ 📱 🗣️   <b>¿Cómo identificar un problema de salud oral?</b></p> <p>La salud oral es un reflejo del estado de salud general, algunas investigaciones evidencian que muchas de las enfermedades tienen manifestaciones orales. Estas son algunas de las más frecuentes.</p> <p><b>Caries:</b> lesión de la dentadura producida por una infección bacteriana y se observa una coloración café en las superficies.</p> <p><b>Gingivitis:</b> se manifiesta por medio de inflamaciones y sangrados en las encías.</p> <p><b>Periodontitis:</b> los síntomas son similares a la gingivitis, pero es más grave, ocasiona movilidad dentaria.</p> <p><b>Pulpitis:</b> es una inflamación del nervio generado por una caries extensa.</p> <p><b>Halitosis:</b> se conoce como mal aliento.</p> <p><b>Maloclusión:</b> alineación incorrecta de los dientes causada porque los dientes sean muy grandes o los maxilares sean muy pequeños.</p> <p><b>Trauma:</b> daño en los dientes causados por golpes.</p> <p>Ingresar SIN COSTO a Mis Médicos y agenda tu cita odontológica con tarifa preferencial.</p> <p>📍 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p><b>Contáctanos:</b>  ➡ 📱 WhatsApp: 311 3071 486  ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	¿Sabías qué...?	Persona manifestando una molestia oral
----	--	------	-----------------	--

26	<p><b>#Odontología ✓📱👤 ¡Agenda tu cita en odontología!</b></p> <p>Ingresa sin costo a Mis Médicos y agenda tu cita odontológica con tarifa preferencial. 👤 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos: ➡📱 WhatsApp: 311 3071 486 ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	Agenda tu cita odontológica con tarifa preferencial.	Persona asistiendo al odontólogo
27	<p><b>#Odontología ✓📱👤 ¡Agenda tu cita en odontología!</b></p> <p>Ingresa sin costo a Mis Médicos y agenda tu cita odontológica con tarifa preferencial. 👤 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos: ➡📱 WhatsApp: 311 3071 486 ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	Tu cita odontológica con tarifa preferencial aquí.	Una sonrisa hermosa que refleje bienestar y aseo oral

Tabla 8 Estrategia de contenido Mes 3



FECHA	TEXTO EN LA PUBLICACION	FORMATO	TEXTO EN IMAGEN	ENFOQUE DE IMAGEN
Todo el mes de octubre	<p><b>#Pionero</b> ✓ 📱 🏠   <b>¡Tu beneficio pionero ya está listo!</b>            En este mes de octubre accede a tu beneficio pionero, ingresa a Mis Médicos y agenda tu consulta con médico general <b>sin costo.</b>            📍  <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a>            Contáctanos:            📱 WhatsApp: 311 3071 486            ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	<p><b>Porque tú lo pediste</b></p> <p>¡Agenda tu consulta con médico general sin costo!</p> <p>Aplica solo pioneros</p>	Persona asistiendo a su consulta con médico general.
1 de octubre sale como campaña y también sale en el muro MM	<p><b>#Pediatria</b> ✓ 👩👧👦   <b>Agenda tu cita en pediatría con tarifa inigualable.</b>            Ingresa <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta en pediatría por solo \$50.000.            📍  <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a>            Contáctanos:            📱 WhatsApp: 311 3071 486            ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	<p>Agenda tu consulta pediátrica tan solo por \$50.0000</p> <p>Valido hasta 31 de octubre</p>	La imagen ejemplo arrojo buenos resultados en campañas anteriores, podemos usar un diseño similar.
1 de octubre sale como campaña 3 Sale en el muro MM	<p><b>#Ginecología</b> ✓ 👩👤   <b>Agenda tu cita ginecológica con tarifa inigualable.</b>            Ingresa <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta con ginecología a solo \$50.000 solo por este mes de octubre.            📍  <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a>            Contáctanos:            📱 WhatsApp: 311 3071 486            ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	<p>Agenda tu consulta pediátrica tan solo a \$50.0000</p> <p>Valido hasta 31 de octubre</p>	La imagen ejemplo arrojo buenos resultados en campañas anteriores, podemos usar un diseño similar.

<p>1 de octubre sale como campaña</p> <p>4 Sale en el muro MM</p>	<p><b>#CirugíaPlastica</b> ✓ 📱 👤   <b>Agenda tu consulta de cirugía plástica con una tarifa inigualable.</b></p> <p>Ingresar <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta en cirugía plástica a solo \$50.000 solo por este mes de octubre.</p> <p>🌐 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos:      📱 WhatsApp: 311 3071 486      ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	<p>Post</p>	<p>Agenda tu consulta en cirugía plástica tan solo a \$50.0000</p> <p>Valido hasta 31 de octubre</p>	<p>Una imagen alusiva a un cuerpo moldeado</p>
<p>8</p>	<p><b>#Pediatria</b> ✓ 👶 👶 👶 👶   <b>La importancia de las vacunas en la salud de nuestros hijos</b></p> <p>Las vacunas son fundamentales para el cuidado de la salud de todas las personas, ya que son las encargadas de protegerlos contra un gran número de enfermedades que pueden llegar a ser graves y que principalmente afectan a los niños y niñas.</p> <p>Los niños necesitan vacunas para protegerse de enfermedades peligrosas. Estas enfermedades pueden tener complicaciones graves e incluso, provocar la muerte.</p> <p>Ingresar <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta en pediatría.</p> <p>🌐 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p><b>Contáctanos:</b>      📱 WhatsApp: 311 3071 486      ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	<p>Post</p>	<p>¿Por qué vacunar tus hijos?</p>	<p>Especialista vacunado a un niño, preferiblemente que el niño se vea alegre, feliz.</p>

9	<p><b>#Ginecología</b> ✓ 👤 🏠   <b>Síndrome del ovario poliquístico</b></p> <p>Es una afección en la cual las mujeres tiene altos niveles de andrógenos. Este tipo de síndrome pueden generar múltiples problemas como resultado de este aumento en las hormonas, entre los más frecuentes se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Irregularidades menstruales</li> <li><input type="checkbox"/> Infertilidad</li> <li><input type="checkbox"/> Problemas de la piel como acné y aumento de vello</li> <li><input type="checkbox"/> Aumento en el número de pequeños quistes en los ovarios</li> </ul> <p>Recuerda asistir a tus controles ginecológicos. Ingresa <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta con ginecología <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a> <b>Contáctanos:</b> ➔📱 WhatsApp: 311 3071 486 ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	¿Sabías qué?	Una mujer denotando dolor abdominal.
10	<p><b>#CirugíaPlastica</b> ✓ ➔📱 👤   <b>3 consejos para una cirugía plástica segura.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 El cirujano debe estar certificado y en condiciones para realizar el procedimiento.</li> <li>2 El equipo médico debe estar calificado, completo y disponible en el procedimiento.</li> <li>3 Las instalaciones deben ser las adecuadas y estar autorizadas por secretaria de salud</li> </ol> <p>Ingresa <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta en cirugía plástica 📍 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a> <b>Contáctanos:</b> ➔📱 WhatsApp: 311 3071 486 ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	3 Consejos para una cirugía plástica segura	Imagen del especialista con un paciente de cirugía plástica

FECHA	TEXTO EN LA PUBLICACION	FORMATO	TEXTO EN IMAGEN	ENFOQUE DE IMAGEN
Todo el mes de noviembre	<p><b>#Pionero</b> ✓ 📱 📍   <b>¡Tu beneficio pionero ya está listo!</b></p> <p>En este mes de noviembre accede a tu beneficio pionero, ingresa a Mis Médicos y agenda tu consulta computarizada para optometría <b>sin costo</b>. Sin aun no te has registrado puedes hacerlo ya mismo y acceder este beneficio. 📍</p> <p><a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a>            Contáctanos:            📱 WhatsApp: 311 3071 486            ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	<p>¿Tienes molestias visuales?            ¡Agenda tu consulta computarizada de optometría <b>SIN COSTO</b>            Aplica solo pioneros</p> <p>Cita 100% Biosegura</p>	Imagen de una persona presentando dificultad visual, la imagen debe llevar un sello de cita 100% biosegura
Todo el mes de noviembre	<p><b>#MedicoEnCasa</b> ✓ 📍 👤 👤 👤   <b>Agenda tu consulta de medicina en casa</b></p> <p>Es un buen momento para cuidarnos y prevenir cualquier inconveniente de salud, regístrate y agenda tu consulta de médico en casa por solo \$50.000. Validos solo hasta el 30 de noviembre, aplica para Cali y Popayán 📍</p> <p><a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos:            📱 WhatsApp: 311 3071 486            ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p> <p>Visita nuestro blog y conoce información de tu interés.</p>	Post	<p>Agenda tu consulta de medicina en casa por solo \$50.000</p> <p>Visita 100% Biosegura</p>	Un médico con elementos de bioseguridad atendiendo pacientes en una casa, preferiblemente sea mujer y además que se alcance a ver la casa, sala, televisor, poltronas, etc. la imagen debe llevar un sello de cita 100% biosegura

<p>Todo el mes de noviembre</p>	<p><b>#SaludVisual</b> ✓ 👤 🏠   <b>Consulta computarizada por optometría SIN COSTO</b></p> <p>Ingresa <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta computarizada para optometría con tarifas desde \$25.000.</p> <p>🌐 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos:          ➡️ WhatsApp: 311 3071 486          ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	<p>Post</p>	<p>¡Todos creemos ver bien hasta que vemos mejor!</p> <p>Agenda tu consulta computarizada a para optometría con tarifas desde \$25.000</p> <p>Cita 100% Biosegura</p>	<p>Collage en el que se presente persona triste sin lentes y en la otra imagen se pone los lentes y se ve sorprendido. La imagen debe llevar un sello de cita 100% biosegura</p>
<p>Todo el mes de noviembre</p>	<p><b>#CirugíaPlastica</b> ✓ ➡️ 👤   <b>Agenda tu consulta con médico general</b></p> <p>¡Cuidamos tu salud! te brindamos la mejor atención de la mano de nuestros mejores médicos.</p> <p>Ingresa <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta con médico general por \$40.000.</p> <p>🌐 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos:          ➡️ WhatsApp: 311 3071 486          ✉️ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	<p>Post</p>	<p>Agenda tu consulta con médico general por \$40.000</p> <p>✓ Evaluación          ✓ Diagnostico          ✓ Tratamiento</p> <p>Cita 100% Biosegura</p>	<p>Imagen de un médico hombre que refleje experiencia atendiendo a un paciente. La imagen debe llevar un sello de cita 100% biosegura</p>

<p>Todo el mes de noviembre</p>	<p>#Ginecologia ✓ 📱 🏠   <b>Agenda tu cita hoy mismo y recibe nuestro paquete ginecológico</b></p> <p>Regístrate <b>SIN COSTO</b> en el formulario y te contactaremos para agendar tu cita.</p> <p>También puedes ingresar a nuestra plataforma y registrarte <b>SIN COSTO</b> para tener acceso a más servicios de medicina especializada.</p> <p>🏠  <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos:  📱 WhatsApp: 311 3071 486  ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	<p>Post</p>	<p>Tu paquete ginecológico por \$170.000</p> <p><b>Te incluimos</b>  ✓ Ecografía TV  ✓ Consulta ginecológica  ✓ Citología en base líquida</p>	<p>Una ginecóloga mujer sonriendo que refleje empatía y experiencia.</p>
<p>12</p>	<p>#MedicoEnCasa ✓ 📱 🏠   <b>Tener un médico a domicilio tiene sus ventajas</b></p> <p>Es claro que en la actualidad se hace necesario tener atención medica disponible las 24 horas del día, nunca se sabe cuándo será necesario el servicio.</p> <p>Hoy en Mis Médicos te contamos un poco sobre los beneficios que tiene el servicio de médico en casa.</p> <p>Conoce la nota completa en nuestro blog  🔗  <a href="https://noticias.mismedicos.com.co/citologia/">https://noticias.mismedicos.com.co/citologia/</a></p> <p>También puedes registrarte <b>SIN COSTO</b> en nuestra plataforma y tener siempre a tu disposición un directorio de médicos con tarifas preferenciales.</p> <p>🔗 <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a></p> <p>Contáctanos:  📱 WhatsApp: 311 3071 486  ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	<p>Post</p>	<p>Beneficios de la atención médica domiciliaria.</p>	<p>Medico haciendo alusión al servicio de medicina domiciliaria, preferiblemente mujer.</p>







14	<p><b>#Salud</b> ✓ 👤👤👤👤   <b>¿Por qué las personas hacen consultas médicas en google?</b></p> <p>Frecuentemente recurrimos al internet para despejar dudas sobre nuestra salud, esto tiene sus beneficios pero también es contraproducente.          Conoce la nota completa en nuestro blog    <a href="https://noticias.mismedicos.com.co/">https://noticias.mismedicos.com.co/</a>  <b>Contáctanos:</b>          ➔  WhatsApp: 311 3071 486          ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	¿Sabías qué el 25% de los Colombianos consultan sus dolencias, síntomas y remedios en internet?	
17	<p><b>#Ginecología</b> ✓ 👤👤   <b>Hoy te compartimos esta importante información sobre el correcto uso del tapabocas</b></p> <p>Ingresa <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta con ginecología    <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a>  <b>Contáctanos:</b>          ➔  WhatsApp: 311 3071 486          ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	Se acabó la pandemia y aun no sabes cómo usar correctamente el tapabocas.	Persona sorprendida con tapabocas en la mano
19	<p><b>#CirugíaPlastica</b> ✓ ➔ 👤👤   <b>Mitos sobre el ejercicio con pesas</b></p> <p>Ingresa <b>SIN COSTO</b> a Mis Médicos y agenda tu consulta en cirugía plástica    <a href="https://mismedicos.com.co/">https://mismedicos.com.co/</a>  <b>Contáctanos:</b>          ➔  WhatsApp: 311 3071 486          ✉ E- Mail: info@mismedicos.com.co</p>	Post	<b>Mito</b> Hacer ejercicio con pesas en la adolescencia puede detener o retrasar el crecimiento	Niño haciendo ejercicio.

Tabla 9 Estrategia de contenido Mes 4

## 5. Anexos

### 5.1 Activación y personalización de social media marketing

El desarrollo de una estrategia digital conlleva a la creación de un plan de contenido cuyo propósito es comunicar los mensajes mediante los activos digitales de Mis Médicos, en el caso de los activos de la social media marketing se debió realizar un proceso de reactivación y personalización de marca para poder iniciar los procesos de comunicación, algunas de las actividades realizadas en este proceso fueron:

- Personalización de foto de perfil y portada FanPage e InstaPage
- Automatización de chats avanzados FanPage e InstaPage
- Establecimiento de estructura del copy FanPage e InstaPage
- Ajustes de administrador comercial para Facebook Manager
- Personalización de información de marca en biografía.
- Creación y ejecución de campañas Facebook Ads generación de clientes potenciales.

A continuación, se presenta evidencias graficas de lo mencionado.



*Ilustración 14 Activación y personalización redes sociales*

Personalización y automatización de páginas Facebook e Instagram



## Configuración y montaje de campañas Facebook ADS en Facebook Manager.

Nombre de la campaña	Estado	Alcance	Impresiones	Coste por resultado	Importe gastado	Fin
Publicación: "#Pioneros"    Ingresa a Mis Médicos y..."	En el enlace	1	726	1073	9998 \$	22 oct 2020
Campaña pediatría super tarifas octubre - Copia	En con m...	62	36 963	67 868	3629 \$	31 oct 2020
Publicación: "#Pediatría"    ¡Agenda tu cita en..."	Enciales ...	5	1279	1990	2586 \$	10 oct 2020
Publicación: "#Ginecología"    ¡Agenda tu cita..."	Enciales ...	15	2870	3872	1067 \$	8 oct 2020
Campaña ginecología super tarifas octubre	Enciales ...	284	66 955	166 455	1585 \$	31 oct 2020
Campaña pediatría super tarifas octubre	Enciales ...	13	18 016	25 450	7775 \$	31 oct 2020
<b>Resultados de 62 campañas</b>		<b>439 665</b>	<b>1 421 624</b>	<b>—</b>	<b>5 065 989 \$</b>	
No se muestran los elementos eliminados		Personas	Total		Gasto total	

## Automatización de chats.

**Messages**

- Todos los mensajes (1 message)
- Messenger
- Instagram Direct

**Comments & More**

- Facebook
- Instagram
- Automated Responses

**Chat Window:**

- Carpetas principales
- Ansres Rojas (17/11/20): Tú: Buenos días Ansres Rojas cla...
- Pepito Lopez (14/11/20): Tú: Buenos días claro que si...
- Lorena Gordillo (13/11/20): Tú: El agendamiento de la cita...
- Maria Sum (12/11/20): Tú: ¡Hola! Gracias por ponerte en...
- Olga Sanchez (12/11/20): Tú: ¡Hola! Gracias por ponerte en... (ad\_id.238... messenger...)
- Andrea Arcila Cardona (12/11/20): Tú: Buenos días Andrea Arcila...

**Automated Responses:**

- E-Mail: info@mismedicos.com.co
- ¿Qué es Mis Medicos?
- ¿Qué servicios ofrecen?
- ¿Cómo registrarme?
- Contactar asesor

**Message:** Que servicios ofrecen

**Automated Response:** ¡Hola! Gracias por ponerte en contacto con nosotros. Recibimos tu mensaje y agradecemos tu interés.

Escribe una respuesta

*Ilustración 15 Automatización de chats avanzados*

Para visualizar más detalladamente la estructura de las redes sociales puede ingresar a los siguientes links:

FanPage: [Mis Médicos | Facebook](#)

InstaPage: [Instagram](#)

## 5.2 Implementación de campañas email marketing

La implementación de campañas de Email Marketing tiene como finalidad principal asegurar los procesos de fidelización y recompra dentro del modelo STDC, en el caso particular de Mis Médicos se implementó esta estrategia desarrollando las siguientes actividades.

- Registro en plataforma gratuita para Mailing 75.000 mil correos por mes.
- Configuración en hosting y dominio para optimización de envío.
- Creación de listas de suscriptores.
- Creación y envío de campañas a bases de datos propias.

A continuación, se presentan evidencias gráficas.

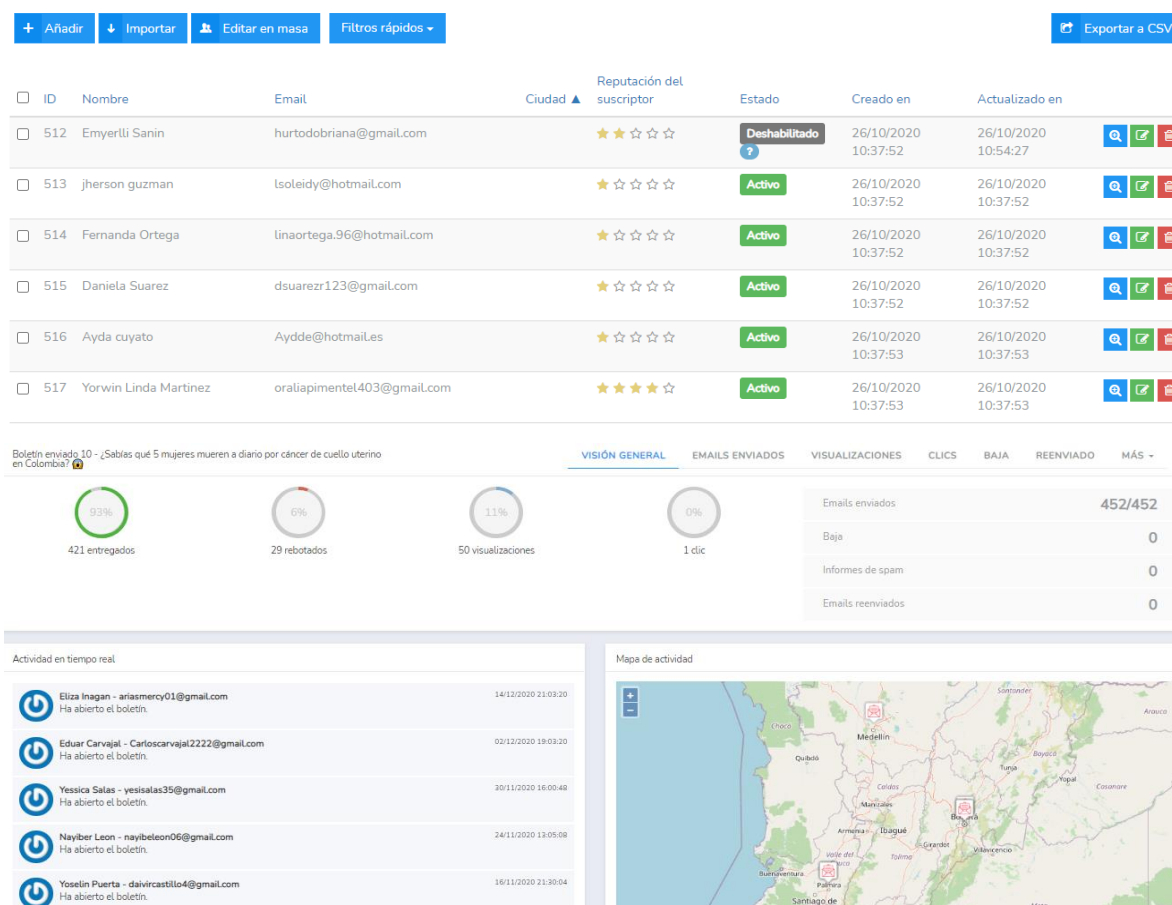


Ilustración 16 Campañas de Email Marketing

### 5.3 Desarrollo de material audiovisual

El desarrollo de material audiovisual tiene como objetivo diversificar los formatos de comunicación para garantizar que los usuarios tengan diferentes alternativas en los procesos de recepción de la información, en el caso particular de Mis Médicos se debió realizar la creación de un canal de YouTube corporativo en el cual se encuentran los video tutoriales sobre la forma de utilizar la plataforma digital. Algunas de las principales actividades realizadas fueron:

- Creación y personalización de canal YouTube.
- Creación de guiones voz en off
- Creación y edición de video

A continuación, se presenta evidencia gráfica.



*Ilustración 17 Material audiovisual*

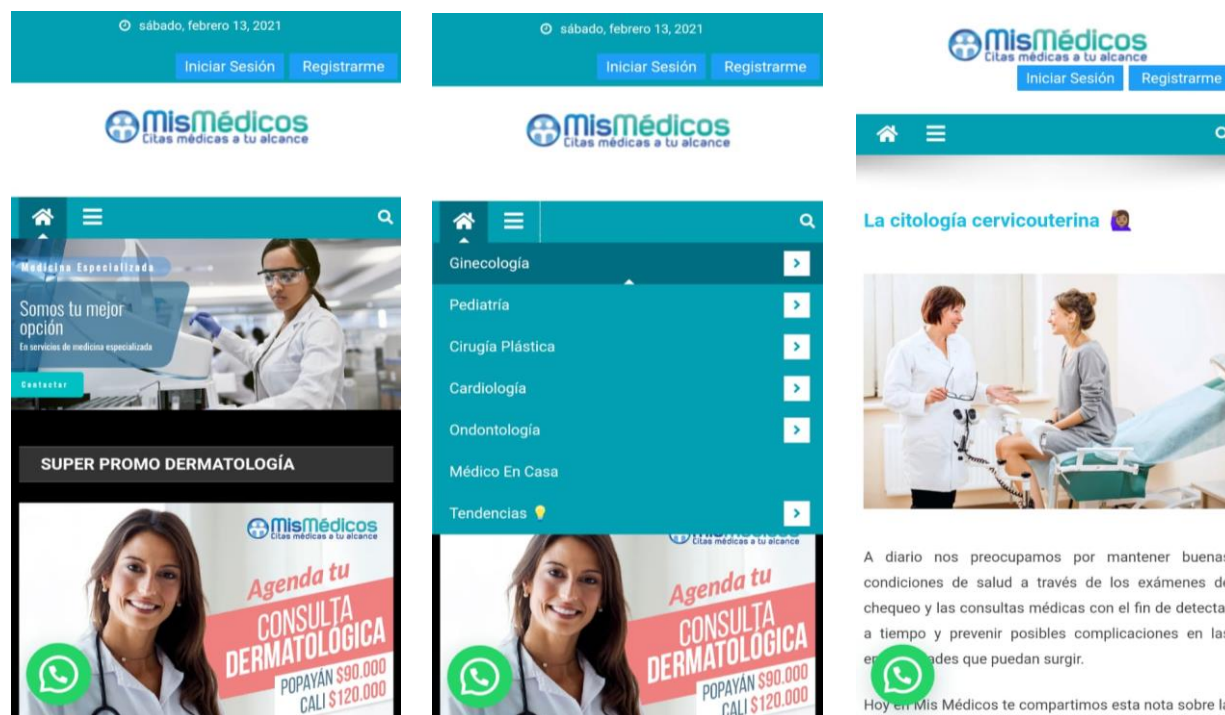
Para visualizar el contenido puede visitar el siguiente link: [Mis Médicos Colombia - YouTube](#)

## 5.4 Implementación de estrategia seo en blog médico

La implementación de una estrategia SEO (Search Engine Optimization) permite la optimización en motores de búsqueda, de tal manera que permite disminuir los costos de campañas en otros activos, en el caso partícula de Mis Médicos se implementó una estrategia SEO mediante la creación y alimentación de un blog medico informativo. Algunas de las actividades desarrollada fueron:

- Creación y personalización del Blog
- Desarrollo de artículos y contenido para alimentar el blog.
- Automatización de plugins para mejorar la experiencia del usuario.
- Ajuste en responsive para mejora de experiencia del usuario.

A continuación, se presenta evidencia gráfica.



*Ilustración 18 Estrategia SEO en Blog médico*

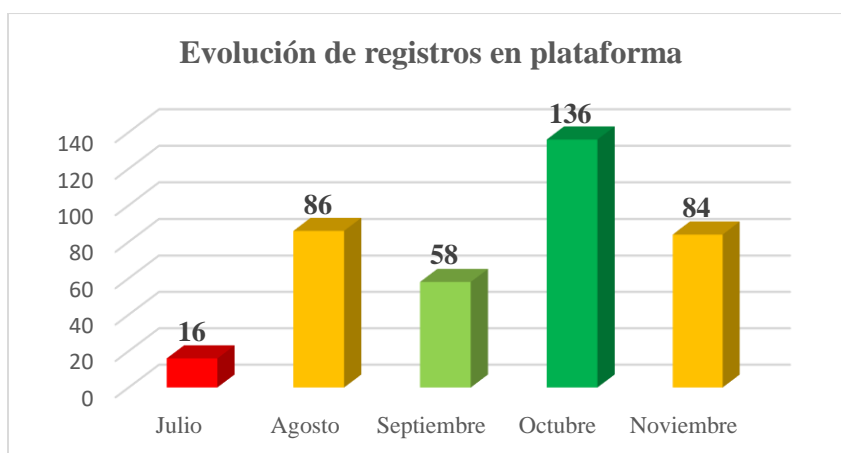
Para visualizar mas contenido visitar el link: [Inicio - ¡Citas Médicas! \(mismedicos.com.co\)](https://mismedicos.com.co)

## 5.5 Resultados KPI'S

La implementación de la estrategia digital permite tener métricas específicas para analizar indicadores como alcance, frecuencia, registros y ventas, para el caso específico de Mis Médicos se presentan los siguientes resultados generales.


### Registros en plataforma Mis Médicos

Se obtuvieron un total de 380 registros en la plataforma con una frecuencia mensual como se muestra en la siguiente figura:




### Campañas ejecutadas de Facebook Ads

Se implementaron un total de 49 campañas arrojando los siguientes resultados:

		RESULTADOS ESTRATEGIAS FACEBOOK ADS		
Mes	Nº de campañas	Alcance	Impresiones	Clientes potenciales
Agosto	14	240194	585812	142
Septiembre	15	85035	174948	153
Octubre	10	168819	478816	632
Noviembre	9	66063	178901	0
Diciembre	1	948	999	0
<b>Total</b>	<b>49</b>	<b>561059</b>	<b>1419476</b>	<b>927</b>


### Campañas Google Ads

Se implementaron un total de 4 campañas arrojando los siguientes resultados.

 <b>RESULTADOS ESTRATEGIAS FACEBOOK ADS</b>			
Mes	N° de campañas	Impresiones	Clics
Agosto	0	0	0
Septiembre	1	31900	1320
Octubre	1	42700	1780
Noviembre	1	50000	1780
Diciembre	1	1200	76
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>125800</b>	<b>4956</b>


### Campaña de E-mail Marketing

Se implementaron un total de 31 campañas de email marketing presentando los siguientes resultados.

 <b>RESULTADOS ESTRATEGIAS MAILING</b>			
Mes	N° de campañas	Aperturas	Clics
Agosto	3	63	17
Septiembre	5	122	24
Octubre	4	313	24
Noviembre	11	861	42
Diciembre	8	648	48
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>2007</b>	<b>155</b>

### Campañas Mensajería masiva SMS

Se lograron agendar un total de 20 campañas arrojando los siguientes resultados.

 <b>RESULTADOS ESTRATEGIAS SMS MASIVOS</b>			
Mes	N° de campañas	Enviados	Clics
Agosto	1	84	32
Septiembre	2	265	12
Octubre	10	2716	90
Noviembre	7	2530	44
Diciembre	0	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>5595</b>	<b>178</b>

## 6 Conclusiones finales

Una vez desarrollado el presente trabajo, cuyo objetivo fue plantear una estrategia digital que le permitiera a la empresa Mis Médicos Colombia S.A.S incursionar en la comunicación a través de los medios digitales apropiados, con una estrategia de contenido clara, se logran establecer las siguientes conclusiones.

- El diagnóstico previo realizado a la empresa Mis Médicos Colombia S.A.S permitió concluir que, no cuenta con una estrategia de comunicación clara en los médicos digitales, sin embargo, el espectro de servicios ofrecidos por la empresa representa un amplio portafolio de servicios, el cual permite tener suficiente información de contenido de valor para comunicar continuamente y generar posicionamiento y recordación de marca.
- El activo digital más importante de la empresa es la plataforma de agendamiento de citas médicas, no obstante, dicha plataforma presenta múltiples falencias, especialmente en la optimización para motores de búsqueda, el acceso a la información y los formularios de registro, por lo cual se concluye que debe ser sometida a un proceso de actualización que contrarreste las falencias y presente una nueva versión mejorada para el usuario.
- El proceso de análisis y caracterización del mercado a través de la metodología Buyer Persona permitió concluir que, el mercado privados de la medicina especializada cuenta con una cuota de mercado activa y a la expectativa de las ofertas, por lo cual, se debe manejar las estrategias de contenido de forma independiente para cada servicio con características específica, garantizando un enfoque adecuado de las estrategias de comunicación en los medios digitales.
- Finalmente se concluye que, la aplicación de una estrategia de marketing digital en el ámbito de los servicios de medicina privada es eficiente, en tanto que, reducen los costos, aumentan el alcance, generan clientes potenciales, contribuyen a la generación de comunidades, permite aplicar métricas para actuar proactivamente y contribuye en el cuidado de la salud y bienestar de la población en general.