

5 CONSEJOS

PARA AUMENTAR
LA VISIBILIDAD DE
TU CLÍNICA EN LAS
REDES SOCIALES
(Y HACER CRECER TU
NEGOCIO)



ÍNDICE

▶ Introducción	3
▶ Trabaja en la <i>marca</i> de tu clínica	4
▶ Demuestra que puedes resolver un problema de tu público objetivo	6
▶ Utiliza contenidos generados por tus clientes	7
▶ Patrocina tu clínica en las redes sociales	8
▶ Crea publicaciones que llamen la atención	9
▶ Extra: Crea publicaciones que llamen la atención con la terapia láser de DoctorVet	11

5 CONSEJOS PARA AUMENTAR LA VISIBILIDAD DE TU CLÍNICA EN LAS REDES SOCIALES (Y HACER CRECER TU NEGOCIO)

Introducción

Empresas de todos los sectores y tamaños utilizan las redes sociales a diario para llegar a nuevos clientes potenciales y retener a los actuales, publicando una enorme cantidad de contenidos e información.

Precisamente por eso, hacerse notar en las redes sociales hoy en día es una tarea difícil... ¡pero no imposible!

Con el asesoramiento adecuado, también puedes mejorar la visibilidad de tu clínica veterinaria y hacer despegar tu negocio. Por eso hemos recopilado 5 consejos prácticos que puedes seguir desde hoy para hacerte notar en las redes sociales y diferenciarte de tus competidores.

¡Comencemos!

1.

Trabaja en la *marca* de tu clínica

El primer paso clave que debes dar para mejorar la visibilidad de tu clínica en las redes sociales es dotar a los servicios que ofreces de la fuerza de la marca.

Pero, ¿qué significa exactamente “dotar a los servicios que ofreces de la fuerza de la marca”?

La respuesta es sencilla:

« significa que primero tienes que crear una identidad clara y fuerte para tu marca. »

Sólo así tu clínica será inmediatamente **reconocible** y se **diferenciará** de la competencia.

El objetivo es crear en la mente de tus clientes (potenciales o actuales) una imagen precisa de tu clínica.

¿Sabes por qué es importante?

La marca es como una especie de **atajo** que los clientes utilizan cuando tienen que tomar decisiones y se sienten indecisos sobre productos o servicios similares de diferentes empresas.

Aquí tienes 3 consejos para empezar a crear una identidad única y fuerte para tu clínica.

- ▶ Identifica claramente cuáles son los **valores** de la clínica, la promesa a la que se compromete y el propósito fundamental de su existencia (**misión**).
- ▶ Define tu “**tono de voz**”, es decir, el tono que usarás en tus comunicaciones. Puede ser humorístico, serio, científico, de broma, etc. Una vez que hayas identificado el tono de voz, recuerda que debe ser coherente a lo largo del tiempo.
- ▶ Crea una **experiencia única** y **agradable** para los clientes (y sus mascotas) en la clínica. El servicio de atención al cliente puede convertirse en un elemento diferenciador para tu negocio, que también puedes comunicar en tus redes sociales.

2.

Demuestra que puedes resolver un problema de tu público objetivo

La gente no busca productos o servicios, sino **soluciones a sus problemas**. Este es un concepto fundamental para los profesionales del marketing y que no puedes pasar por alto si quieres aumentar tu visibilidad en las redes sociales.

Tienes que demostrar que ofreces exactamente las **soluciones y respuestas** que buscan tus clientes potenciales.

Las redes sociales son el canal perfecto para compartir información útil para tus clientes y responder a sus preguntas y problemas más comunes. Pero eso no es todo.

La publicación de contenidos de este tipo **aumenta la credibilidad** de la clínica, ya que demuestra tu experiencia y capacidad para resolver exactamente lo que le preocupa a tu público objetivo. Además, es más probable que tu audiencia comparta este tipo de post porque los usuarios sienten que están difundiendo **contenido valioso** y útil con sus seguidores. Esto permite aumentar la visibilidad de la clínica y llegar a un público más amplio.

Este es nuestro consejo:

« recoge las preguntas y dudas más comunes entre tus clientes y crea posts que traten estos temas, si es posible acompáñalos con imágenes y gráficos bonitos. »

3.

Utiliza contenidos generados por tus clientes

El **contenido generado por el usuario** (CGU) es un recurso inestimable para aumentar la visibilidad de tu clínica en las redes sociales.

Diversos estudios e investigaciones han demostrado que el contenido generado por los usuarios tiene **más engagement** que las publicaciones habituales de las marcas. Además, este tipo de contenido ayuda a reforzar la credibilidad de tu clínica en las redes sociales y a aumentar la **confianza** en tu negocio, precisamente porque es un contenido generado por otros usuarios y no “construido” por ti.

Anima a tus clientes a dejar **testimonios** sobre su experiencia en la clínica, comparte fotos y vídeos de sus mascotas antes y después del tratamiento o de ellos en compañía de sus mascotas después del tratamiento. También puedes crear un **Hashtag** (#) e invitar a tus clientes a que lo usen en sus publicaciones, así podrás localizarlos fácilmente y compartir los mejores contenidos en tu perfil. Esta estrategia puede ayudarte a aumentar el engagement con tus usuarios y a incrementar tus seguidores.

Recuerda pedir permiso para utilizar el contenido de tus clientes y etiquetarlos en tus publicaciones.

4.

Patrocina tu clínica en las redes sociales

Si quieres **aumentar la visibilidad** de tu clínica en las redes sociales, puedes promocionar tu negocio creando campañas de pago en estos canales. **Facebook**, por ejemplo, ofrece una plataforma que permite crear **campañas publicitarias** para difundirlas en Facebook e Instagram.

Tendrás que definir el presupuesto de la campaña, el objetivo de la misma y su **público objetivo**, y luego crear un mensaje visual y un texto eficaz. Una buena idea es contactar con profesionales del sector, que pueden ayudarte a poner en práctica la mejor estrategia en función de los resultados que quieras obtener.

El patrocinio de tu clínica en las redes sociales es una gran ayuda si tu objetivo es aumentar la visibilidad, especialmente si actualmente no tienes muchos seguidores o si tu clínica es poco conocida.

5.

Crea publicaciones que llamen la atención

Uno de los imperativos para aumentar la visibilidad en las redes sociales es éste: **hazte notar**.

Piensa en ti mismo cuando utilizas las redes sociales: *¿realmente lees todas las publicaciones que te llegan? ¿Lees los posts hasta el final?*

La respuesta es probablemente no, porque la mayoría de la gente no se para a leer los mensajes o no los lee hasta el final. Si lees un post, suele ser porque un contenido en particular te ha llamado la atención.

Este es uno de los puntos fundamentales de una buena estrategia para aumentar la visibilidad en las redes sociales: **ser capaz de atraer la atención de unos usuarios que cada vez están más “bombardeados” por posts e informaciones de todo tipo.**

Llegados a este punto, probablemente te estés preguntando: *“Bien, lo entiendo: necesito destacar. Pero en la práctica, ¿cómo puedo hacerme notar en las redes sociales?”.*

Aquí van unos consejos útiles:

- ▶ Encuentra el equilibrio adecuado entre **contenidos más racionales** (posts, por ejemplo, en los que respondas a las preguntas de tus clientes o expliques cómo funciona un determinado producto que utilizas con los pacientes de tu clínica) y **contenidos más emocionales**, es decir, capaces de provocar una emoción (como, por ejemplo, posts en los que muestres al paciente antes y después del tratamiento o historias de propietarios felices después de que tu clínica haya tratado a sus mascotas).

- ▶ Crea **contenidos originales** y **entretenidos** que te ayuden a aumentar tu visibilidad en las redes sociales y el engagement de tus seguidores.
- ▶ Muestra a tus seguidores lo que ocurre “**entre bastidores**” en tu negocio. Puedes, por ejemplo, hacer vídeos cortos en los que enseñes a los usuarios escenas de la vida cotidiana en la clínica o momentos de diversión con tu personal. Aprovecha la **curiosidad** de la gente para aumentar tu visibilidad en las redes sociales.
- ▶ Utiliza un texto llamativo, una frase pegadiza o un título particular que pueda despertar el **interés de los usuarios** y atraerlos a seguir leyendo el post.
- ▶ Utiliza **hashtags** (#) que sean relevantes para el contenido de tu publicación y tu negocio. Los hashtags se utilizan para ayudar a los usuarios a encontrar publicaciones relacionadas con un **tema específico** dentro de las distintas redes sociales. Así que utiliza los hashtags correctamente, evitando los hashtags genéricos que no tienen nada que ver con la publicación específica o con tu negocio.
- ▶ Crea **encuestas** para aumentar la participación de los usuarios. ¿Un ejemplo? Podrías preguntar a tus seguidores si prefieren perros o gatos u otras encuestas divertidas que puedan estimular la interacción.
- ▶ Favorece el **contenido en vídeo**. Recuerda: cada vez más, no solo en las redes, “el vídeo es el rey”. Los profesionales del marketing saben que los vídeos tienen el poder de atraer a los usuarios, aumentando el tiempo que pasan en las plataformas sociales. También puedes crear vídeos de buena calidad simplemente utilizando tu smartphone. Aquí te damos algunas ideas para tus vídeos: testimonios de clientes con sus mascotas, imágenes de sus tratamientos en la clínica o vídeos que muestren los resultados de sus terapias (es decir, vídeos que muestren el “antes” y el “después”).

+Extra

Crea publicaciones que llamen la atención con la terapia láser de DoctorVet

Si has llegado hasta aquí, ya debes tenerlo claro: para aumentar la visibilidad de tu clínica en las redes sociales, tienes que ser capaz de destacarte, a través de contenidos únicos y originales.

¿Y si te decimos que existe una terapia que puedes utilizar en tu clínica y que te ayuda a diferenciarte de tus competidores en las redes sociales (y más allá)?

Sí, realmente existe. Hablamos de la terapia láser de DoctorVet, un innovador enfoque holístico del cuidado de los animales. Natural, indoloro y eficaz.

Ahora te estarás preguntando, *“¿Qué relación hay entre la terapia láser de DoctorVet y el aumento de la visibilidad de mi clínica en las redes sociales?”*

La respuesta a tu pregunta está en estas fotos.





Son fotos muy divertidas y originales, ¿verdad?

Estas divertidas imágenes muestran a los pacientes con las gafas DoctorVet, que se utilizan para proteger los ojos de los animales durante los tratamientos de terapia láser. Este tipo de fotos y vídeos captan la atención de los usuarios y suelen recordarse fácilmente. Al fin y al cabo, no todos los días se ven animales con gafas.

Estas publicaciones te permiten no sólo captar la atención de los usuarios, sino también **generar interés y curiosidad sobre este enfoque innovador** del cuidado de los animales que tus competidores no están ofreciendo. Esto aporta a la clínica dos grandes ventajas: **diferenciación de la competencia** y **posibles nuevos clientes** atraídos por la terapia láser.

También puedes invitar a los propietarios de tus pacientes a hacerse fotos de este tipo y publicarlas en sus perfiles sociales etiquetando a la clínica, para aumentar el boca a boca entre sus contactos. Además, puedes colgar fotos y vídeos en los que **muestrés los resultados** de los tratamientos con con la terapiá laser de DoctorVet sacar el máximo partido de cada imagen, aumentar el boca a boca positivo entre tus clientes y, sobre todo, poder distinguirte de tus competidores.

Tú también puedes aumentar la visibilidad de tu clínica en las redes sociales y **hacer crecer tu negocio con la terapia láser de DoctorVet.**

PIDE TU PRUEBA GRATUITA AHORA

SOLICITA UNA DEMO »





www.doctorvetlaser.com

