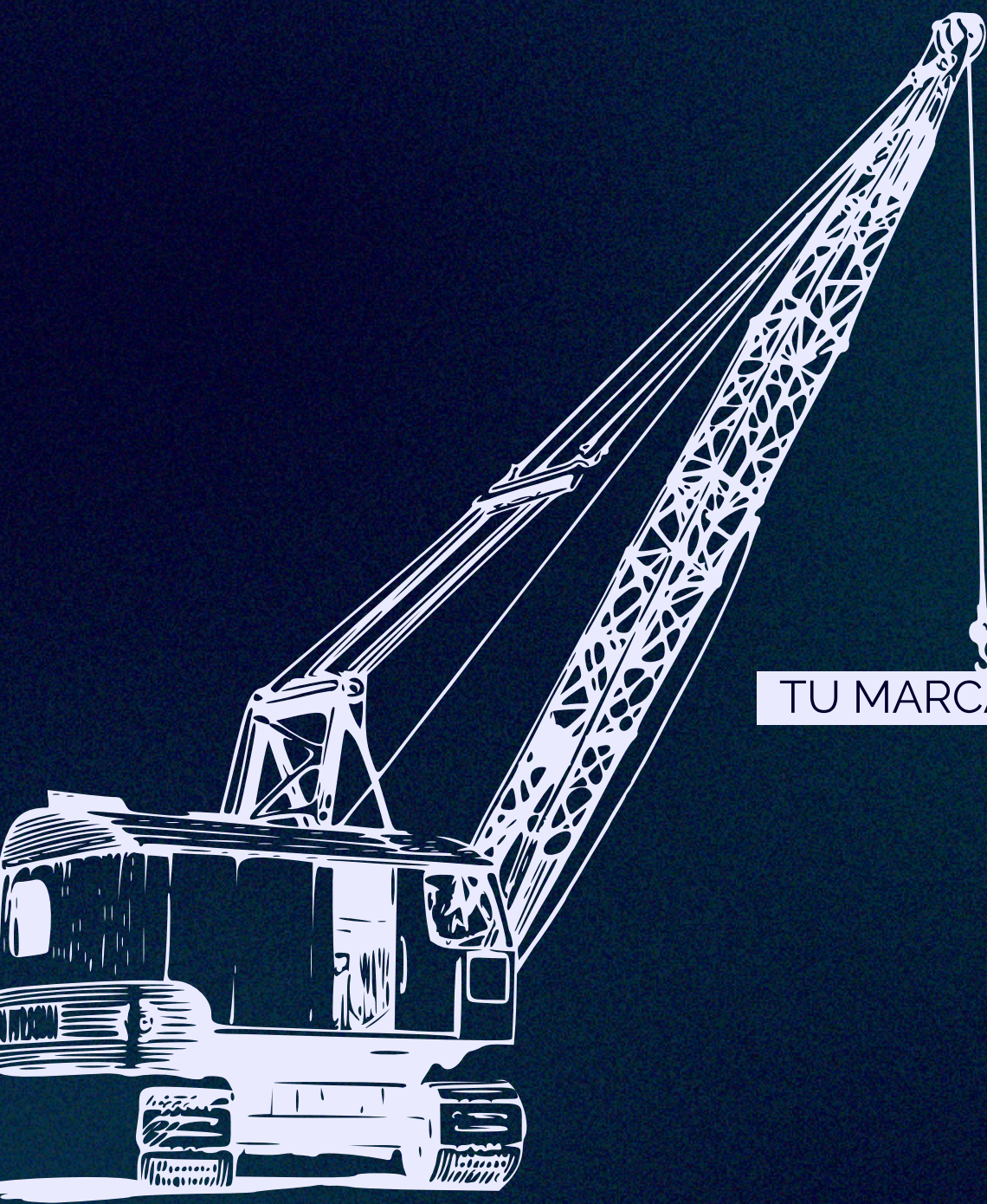


Parlar
DIGITAL

3 Pilares

para construir una marca
médica sólida y confiable.



TU MARCA MÉDICA

01 DOCUMENTA TRANSFORMACIONES, NO SOLO RESULTADOS.

En 2026 no basta con mostrar el antes y después.

Los pacientes conectan cuando entienden la historia completa:

- Quién era esa persona.
- Qué le preocupaba.
- Qué cambió en su vida.
- Cómo se siente hoy.

Las personas **no** son objetos ni resultados quirúrgicos:
sus emociones también **construyen confianza**.



02 ORDENA TU PERFIL PARA EL PACIENTE, NO PARA TU EGO.

Revisa tu biografía, destacadas y enlaces.

Elimina lo ambiguo, lo que solo suena bonito o alimenta el ego profesional.

Deja claro:

- Qué haces.
- Para quién es.
- Dónde atiendes.
- Cómo contactarte.

Un perfil ordenado reduce fricción y **aumenta conversiones.**



03 CONVIERTE EL DM EN UN SISTEMA DE VENTAS.

Responder mensajes no es suficiente.

El DM debe dirigir al paciente a un canal claro donde:

- Lo atiendan bien
- Expliquen el proceso
- Agenden la consulta.

Un DM desordenado no factura. **Un DM estructurado sí.**

