

DOCTOR, PASEMOS *a la acción.*

Una decisión. Un presupuesto.
Un plan de contenido que puede delegar.

- 01 Encuentre la próxima jugada.
- 02 Resuelva seis retos de consultorio.
- 03 Lleve tareas concretas a su equipo.

COMPLEMENTO INTERACTIVO

Abra [index.html](#): calculadora de presupuesto, generador de contenido y ejercicios con respuestas.

EMPIECE AQUÍ / UNA PRIORIDAD

¿Qué necesita resolver hoy?

Elija una situación. Haga el primer movimiento y compruebe el resultado. No necesita abrir todos los frentes a la vez.

SU JUGADA / VISIBILIDAD

Me llegan pocas consultas.

Hoy: busque servicio + ciudad en su teléfono. Abra su perfil y su página.

Encargue: corregir servicio, sede y contacto si no se entienden en una lectura.

Compruebe: una solicitud de prueba llega a recepción.

SU JUGADA / ADMISIÓN

Preguntan, pero no agendan.

Hoy: pruebe su propia recepción con una pregunta administrativa.

Encargue: responsable, suplente y respuestas útiles a dudas repetidas.

Compruebe: contacto recibido, respuesta y siguiente paso.

SU JUGADA / CONTENIDO

Quiero que me reconozcan.

Hoy: elija una pregunta real de sus pacientes.

Encargue: una explicación principal, dos clips y un carrusel.

Compruebe: el contenido explica algo útil y permite conocer quién lo revisó.

SU JUGADA / INTERNACIONAL

Quiero pacientes del exterior.

Hoy: elija un origen, un servicio y un idioma que pueda atender.

Encargue: simular contacto, valoración, llegada y retorno.

Compruebe: cada etapa tiene responsable y continuidad definida.

Su decisión de hoy: una prioridad, un responsable y una evidencia. Los tiempos y tareas son propuestas de trabajo; adapte los a su capacidad.

PRESUPUESTO / HAGA LA CUENTA AL REVÉS

“Quiero 12 pacientes más”.

Ejemplo ficticio en USD para un mismo período. Sustituya los valores por los de su clínica antes de decidir.

PRESUPUESTO MODELADO DE ADQUISICIÓN

6.000 USD

3.600

Anuncios

2.400

Equipo, contenido y herramientas

500

CAC combinado por paciente

100

solicitudes

40

citas

30

consultas

12

pacientes objetivo

Cómo se llega a ese monto

$40\% \text{ agenda} \times 75\% \text{ asiste} \times 40\% \text{ recibe el servicio} = 12\% \text{ de solicitudes}$. Para 12 pacientes: 100 solicitudes. A 36 USD por solicitud: 3.600 USD de anuncios. Más 2.400 de otros costos = 6.000.

¿Cabe en su margen? Ingreso 2.500 – costo variable 1.200 = 1.300 por paciente antes de adquisición. Si conserva 600, su límite de CAC es 700. El escenario de 500 cabe bajo ese supuesto.

Antes de aprobar: compruebe caja, capacidad de consulta y del servicio. El ejemplo deja 9.600 de contribución después de adquisición, antes de costos fijos e impuestos. No es un pronóstico.

PUZZLES / PIENSE ANTES DE MIRAR LA RESPUESTA

Tres decisiones que cuestan dinero.

Todos los casos son ficticios. Elija una respuesta; la resolución está en la página siguiente.

RETO DE 30 SEGUNDOS

01. ¿Más anuncios o mejor recepción?

100 solicitudes, 40 citas y 30 consultas. Una revisión encuentra 15 conversaciones sin respuesta útil.

A. Duplicar anuncios. **B.** Corregir respuesta. **C.** Publicar más fotos.

RETO DE UN MINUTO

02. ROAS 8,33. ¿Cuánto quedó?

12 pacientes × 2.500 de ingreso. Costo variable: 1.200 por paciente. Anuncios: 3.600. Otros costos de adquisición: 2.400.

A. 26.400. **B.** 9.600. **C.** 15.600.

RETO DE UN MINUTO

03. ¿Tiene dónde atender la meta?

Quiere 18 pacientes. De 100 solicitudes: 40 citas, 30 consultas y 12 pacientes. Solo hay 35 consultas disponibles.

A. Necesita 35 consultas. **B.** Necesita 45. **C.** Necesita 18.

RESPUESTAS / DEL JUEGO AL ENCARGO

Lo que haría el lunes.

La respuesta importa por la tarea que produce. No use una tasa aislada como diagnóstico automático.

01

Primero, pruebe la respuesta.

Hay una fricción observada: quince conversaciones sin respuesta útil. Asigne quién responde y quién cubre ausencias. Haga una prueba de contacto.

RESPONSABLE: ADMISIÓN · EVIDENCIA: PRUEBA COMPLETA

02

Quedan 9.600 antes de fijos e impuestos.

30.000 de ingresos – 14.400 de atención – 6.000 de adquisición. Pida esos tres números juntos. El ROAS de anuncios no es la utilidad de la clínica.

RESPONSABLE: FINANZAS · EVIDENCIA: CUENTA CONCILIADA

03

Necesita 45 consultas. Le faltan 10.

$18 / 40\% = 45$ consultas; 150 solicitudes y 60 citas bajo los supuestos. Ajuste capacidad o meta antes de invertir. Verifique también capacidad del servicio y seguimiento.

RESPONSABLE: OPERACIONES · EVIDENCIA: CAPACIDAD REAL

La tasa de recepción de un servicio describe un recorrido. No debe convertirse en una presión para alterar indicaciones clínicas o decisiones del paciente.

CONTENIDO / EJEMPLO COMPLETO

Su próximo mes, en una página.

Ejemplo para implantes dentales en San José. Tres piezas por semana, con revisión del doctor antes de publicar. Use el generador para adaptarlo a otro servicio.

SEMANA 1 · ENTENDER

LUNES / VIDEO

Qué preguntar antes de decidir

MIÉRCOLES / CARRUSEL

Así es la primera valoración

VIERNES / PREGUNTAS

Qué incluye un presupuesto**SEMANA 2 · CONFIAR**

LUNES / VIDEO

Qué revisamos antes de recomendar

MIÉRCOLES / CARRUSEL

Quién coordina su atención

VIERNES / PREGUNTAS

Un mito y de qué depende**SEMANA 3 · COMPARAR**

LUNES / VIDEO

Cómo comparar propuestas

MIÉRCOLES / CARRUSEL

De la llamada al siguiente paso

VIERNES / PREGUNTAS

Lo que una publicación no decide**SEMANA 4 · ACTUAR**

LUNES / VIDEO

Checklist para la valoración

MIÉRCOLES / CARRUSEL

Cómo leer un presupuesto

VIERNES / PREGUNTAS

Tres dudas que quedaron abiertas

Quién hace qué: el doctor explica y revisa; contenido produce; recepción valida ubicación, horarios y contacto. Publicar menos piezas bien preparadas es una opción válida.

PRODUCCIÓN / UNA EXPLICACIÓN, VARIAS PIEZAS

¿Qué grabo en 20 minutos?

Elija una sola pregunta. Por ejemplo: “¿Qué debo preguntar antes de elegir implantes dentales?”.

EL GUION DE LA CONVERSACIÓN

1. ¿Qué suele confundir a la persona que llega por primera vez?
2. ¿Qué se evalúa y qué alternativas se conversan?
3. ¿Qué conviene preguntar sobre el presupuesto?
4. ¿Qué cambia de un caso a otro?
5. ¿Cuál es el siguiente paso y quién lo coordina?

Una apertura que ya puede adaptar

“Antes de comparar presupuestos de implantes dentales, lleve tres preguntas: qué se evalúa, qué alternativas se consideran y qué incluye cada propuesta. Una cifra aislada no explica todo el plan. En una valoración puede conversar sobre las opciones que correspondan a su caso y pedir una explicación de los siguientes pasos.”

1

Video completo

2

Clips de una idea

1

Carrusel de preguntas

1

Respuesta en el sitio

Encargo al editor: conserve el sentido de cada respuesta, agregue subtítulos y envíe borradores para revisión. Teléfono fijo, lente limpio, luz de frente y audio claro. No necesita grabar pacientes para explicar un proceso.

Los 20 minutos son una propuesta de agenda para grabar; no incluyen edición y revisión.

TEXTOS / COPIE Y ADAPTE

Tres piezas para su equipo.

Los ejemplos enseñan el tono y la estructura. Sustituya datos administrativos por los reales antes de utilizarlos.

PARA ADMISIÓN

Recepción: un primer contacto útil.

“Gracias por escribir a la clínica. Para orientarle con la agenda, ¿qué servicio desea consultar y en qué ciudad se encuentra? Podemos explicarle ubicación, horarios y cómo se realiza la primera valoración”.

Encargo: añadir el canal y escalar preguntas clínicas al equipo autorizado.

PARA EXPERIENCIA DEL PACIENTE

Reseñas: una invitación neutral.

“Su opinión sobre la experiencia nos ayuda a mejorar. Si desea compartirla públicamente, puede hacerlo aquí: [enlace oficial]. Es voluntario; por su privacidad, evite incluir datos médicos”.

Encargo: usar un proceso consistente, sin premios ni selección por satisfacción.

PARA EL RESPONSABLE DE PAUTA

Agencia: una prueba que se puede evaluar.

“Proponga una prueba para un servicio, una zona y una intención de búsqueda. Muestre anuncio, página y recepción. Defina gasto máximo y período. Reporte solicitudes, citas y pacientes atendidos, con el costo completo”.

Encargo: decidir qué justificaría continuar, corregir o detener.

VISIBILIDAD / TRES ACCIONES CONCRETAS

Que encontrarle sea fácil.

Trabaje la información que el paciente necesita: qué atiende, quién atiende, dónde y cómo dar el siguiente paso.

01 Google: compruebe su ficha en vivo.

Revise nombre real, categoría pertinente, dirección, teléfono, horario y enlace. Abra el contacto desde el teléfono. Encargue corregir inconsistencias comprobadas.

ENTREGABLE: FICHA REVISADA + PRUEBA DE CONTACTO

02 Su sitio: una página que responde.

Elija una pregunta importante sobre el servicio. Explique el proceso, identifique al profesional revisor y deje un siguiente paso claro. Use hechos y credenciales verificables.

ENTREGABLE: PÁGINA ÚTIL + REVISIÓN + FECHA

03 IA: observe antes de concluir.

Haga una pregunta general de descubrimiento y otra sobre su nombre. Guarde pregunta, respuesta, fuentes, motor y fecha. Corrija primero información propia incorrecta y vuelva a observar.

ENTREGABLE: REGISTRO COMPARABLE DE LO OBSERVADO

Una observación en IA no es un ranking universal. Ningún formato de página garantiza el primer lugar. Para ampliar: capítulos 7 a 9 de la guía de marketing.

TURISMO MÉDICO / EL PRIMER PILOTO

Un mercado. Un servicio. Un recorrido completo.

Ejemplo de hipótesis: atención dental en San José para personas de una ciudad de origen en Estados Unidos. El mercado debe validarse; este ejemplo no prueba demanda.

PREPARACIÓN

Antes de comprar demanda

Defina: servicio, origen, idioma y capacidad.

Ensaye: contacto → evaluación → cotización → llegada → atención → retorno.

Asigne: coordinador, respaldo y responsable clínico de continuidad.

OFERTA

Qué debe entender el paciente

Dónde se atiende; quién valora; cómo se explican costos y cambios; quién coordina; qué sucede después del regreso.

El anuncio y la página deben dejar claro el destino desde el primer contacto.

La cuenta internacional también incluye coordinación.

Ejemplo ficticio en USD: 10.000 de ingreso por paciente – 5.500 de atención – 600 de coordinación – 400 de pagos/otros variables – 500 de seguimiento/provisión = 3.000 antes de adquisición.

Con 8 pacientes y 12.000 de adquisición, la contribución resultante es 12.000 antes de fijos e impuestos. Cambios, cancelaciones o costos omitidos pueden reducirla.

El depósito no confirma preparación clínica. Si faltan evaluación o continuidad, dirección clínica resuelve la ruta antes de confirmar que el programa está listo. Guía completa: turismo médico, capítulos 11 a 16.

MÁS PUZZLES / CONTENIDO, MENSAJE Y VIAJE

Tres atajos que sí convienen.

Lea el caso, elija mentalmente y confronte su decisión. Son ejercicios editoriales, no diagnósticos de una clínica.

CONTENIDO

04. Solo tiene una grabación.

¿Una entrevista de todos los servicios, una pregunta enfocada o tres videos distintos?

Respuesta: si quiere resolver dudas conectadas en una grabación, elija la entrevista enfocada. Tres videos pueden servir para explorar temas con objetivos propios.

Encargo: cinco preguntas y un editor responsable.

PROPUESTA DE VALOR

05. ¿Qué ventaja destaca primero?

Su público dice que no entiende el presupuesto. Usted ofrece horario extendido y presupuesto explicado por etapas.

Respuesta: pruebe primero claridad del presupuesto con ese público.

Encargo: validar la necesidad y mostrar el proceso.

INTERNACIONAL

06. Ya pagó. ¿Confirma el viaje?

Hay hotel y depósito, pero siguen pendientes evaluación y continuidad.

Respuesta: primero definir la ruta clínica y el seguimiento. El pago no sustituye preparación.

Encargo: responsable de continuidad, documentación y contingencia.

EJECUCIÓN / LA PRIMERA SEMANA

Cinco movimientos. Un equipo que sabe qué hacer.

El tiempo del doctor se concentra en decidir, explicar y revisar. El resto se asigna. Los minutos son orientativos.

LUNES

Elija una prioridad.

Dueño + operaciones · 15 min

Compruebe: Una línea de servicio, un freno y una métrica.

MARTES

Pruebe el contacto.

Admisiones + web · 20 min

Compruebe: Solicitud recibida y respuesta útil.

MIÉRCOLES

Prepare el calendario.

Doctor + contenido · 20 min

Compruebe: Fechas, temas, productor y revisor.

JUEVES

Revise los números.

Dueño + finanzas · 20 min

Compruebe: Presupuesto, caja, capacidad y datos faltantes.

VIERNES

Grabe y asigne.

Doctor + responsables · 30 min

Compruebe: Borrador y tres tareas con fecha.

Abra [index.html](#) para usar las herramientas. Encontrará presupuesto inverso, calendario de 8 o 12 piezas, encargos copiables y seis retos interactivos. La biblioteca conserva las dos guías completas, las fuentes y el detalle operativo.

La edición práctica reutiliza 65 referencias de la investigación. Los ejemplos son ficticios. Las decisiones clínicas, las afirmaciones publicables y los requisitos locales se validan donde corresponda.