

N

Elimina las horas vacías en tu clínica
estética de la semana que viene con
este simple truco

By Marketing Número 1



Índice

Introducción	1
¿Quiénes somos?	2
Generar listas de espera de clientes, el gran sueño	3
¿Por qué el SMS Recovery?	4
¡Espero que te ayude!	5



Introducción

El **auge de la demanda de tratamientos estéticos** en la sociedad contemporánea se ha convertido en un fenómeno notable, respaldado por datos y tendencias que evidencian un crecimiento sostenido en este sector. Según estadísticas recientes de la Sociedad Internacional de Cirugía Plástica Estética (ISAPS), el número de procedimientos estéticos a nivel mundial ha experimentado un aumento significativo en la última década.

En el informe más reciente de la ISAPS, se revela que en el año 2022 se llevaron a cabo más de 28 millones de procedimientos quirúrgicos y no quirúrgicos en todo el mundo. Esta cifra representa un incremento del 7% en comparación con el año anterior. Además, los tratamientos no quirúrgicos, como la toxina botulínica y los rellenos dérmicos, lideraron la lista con un crecimiento del 9%, confirmando la creciente preferencia por opciones menos invasivas.

La influencia de las redes sociales y la presión por mantener una apariencia física atractiva han contribuido significativamente al aumento de la demanda estética. Un estudio de la firma de investigación de mercado Statista revela que **el 73% de los usuarios de redes sociales sienten que estas plataformas han aumentado la conciencia sobre los procedimientos estéticos**. Además, el 65% de los encuestados admitieron que la presión para mantener una imagen atractiva en línea influyó en su decisión de someterse a tratamientos estéticos.

El **desarrollo de tecnologías más avanzadas y la accesibilidad financiera a estos procedimientos** también han jugado un papel crucial en el aumento de la demanda. Con avances en técnicas menos invasivas, tiempos de recuperación más cortos y opciones más asequibles, un segmento más amplio de la población puede acceder a tratamientos estéticos.

Si bien es cierto, **también ha aumentado la competencia** y es por eso que muchas clínicas de estética se centran en la captación masiva, pero muy pocas en la fidelización de clientes del pasado o potenciales clientes. Cada cliente hay que rentabilizarlo todo lo máximo posible.

Y es que por absurdo que parezca, **muy pocas clínicas diseñan un proceso excelente de "customer journey"**, desde la primera toma de contacto con un potencial cliente hasta su primer tratamiento...¿y después que pasa? Este es el fallo, desde aquí no hay un proceso descrito. ¿Volverá el cliente? ¿Y si dependiera más de ti que del propio cliente?

N

¿Quiénes somos?

Mi nombre es Andrea, propietaria de Agencia Número 1 y llevo **años en el mundo del marketing digital solucionando problemas a negocios**. He tocado diferentes campos como las redes sociales, copywriting, campañas publicitarias en Social y Google Ads, PR...

Más adelante me hiperespecialicé en SEO y SEM tras una enriquecedora experiencia laboral en una de las marcas de Grupo Planeta. Fui Freelancer SEO gestionado +30 marcas durante años, cosa que me permitió viajar por el mundo y empezar a crecer mis redes sociales y mi marca personal (@andreapseo).

Con el tiempo, me di cuenta que **habían negocios que el SEO era un acelerador enorme para el negocio y otros que no tanto, aunque lograrán posicionarse generando miles de clicks** orgánicos y clientes. Y **lo que tenían en común los primeros era un sistema unificado de captación y retención de clientes de forma diferenciadora**. Sobre todo las clínicas y negocios de estética y belleza. Y cuando más en mis manos estaba encargarme de todo eso, más unificación estaba todo y mejor crecimiento y conversión.

Con todo mi background, experiencia en diferentes países, clientes internacionales y tras analizar los clientes en diferentes sectores que he tenido, **la estética y belleza es un sector que todavía le queda mucho camino por recorrer con estrategias digitales** (generando una oportunidad brutal a día de hoy para los que se suban los primeros). De hecho, a nivel de posicionamiento orgánico ni los más grandes en el sector de la estética lo están trabajando bien, cosa que genera vacíos con los que se pueden entrar. Y además, hay nuevas técnicas que en otros países ya están generando muy buenas conversiones y aquí en España poco se está hablando todavía (como el UGC en estética).

En este sector **la gran mayoría sigue haciendo lo mismo que hace años** y esto no puede ser. Un marketing que no genera confianza, poco real y humano.



"Andrea desde el primer momento se ha volcado en el proyecto, ha sido una excelente profesional escuchandonos y atendiendo a nuestras peticiones. Volveríamos a contratar sus servicios sin dudal!"



EVA, ETÉREA BRIDES
Responsable

"Excellent job. I am very satisfied to have worked with Andrea. She has good proposals and helps you to get the best result on the project."



ALFREDO BENITEX, ALBEN PLAZA
Business Manager

"Andrea is very knowledgeable when it comes to SEO! We have been able to dramatically increase our traffic and sales thanks to her work! We love her professionalism, communication skills and the way she reports on her work. Will definitely continue to work with her long term! 100% recommended!"



ANDRÉS, WAGGY'S
Director Comercial

"Increible energia, la dedicación y pasión que le pone a las cosas y la capacidad de aprender. Es creativa y cumple objetivos siempre."



LIDIA RAMIREZ, STARS
COO

"Fantástico trabajo, muy serio y profesional. Nos aconsejó fenomenal y ha estado muy pendiente de todo. Estamos muy satisfechos con su trabajo y seguramente volveremos a trabajar con ella en el futuro. Muy recomendable."



ALBERTO, AUXIHOSTELERÍA
Dirección informática y marketing

"Tuvimos dos sesiones de SEO con Andrea para empezar a aplicarlo en nuestros negocios y nos encantó la forma en la que no organizó las sesiones explicando punto por punto los pasos esenciales. Gracias por tu aporte!"



SARA GOURCHANE, ELITE MEDIA APPLICATIONS S.L
Elite Media Applications SL

"We hired Andrea as SEO Freelance to make us an initial SEO strategy with a seo friendly web architecture, in addition to a seo audit for Streamion. The work she delivers is impeccable, has high quality, dedicated hours and is involved in every project she does. This is a great way to hire freelancers. No doubt we continue to count on her for every seo project we want to launch both SEO On Page and for Linkbuilding."



IVAN, STREAMION
Business Development & Technology

"I hired Andrea to improve the positioning of our ecommerce. The results we obtained with her were second to none. She's also a wonderful communicator and was able to explained us all the steps that she was taken to increase the visibility of our brand. I definitely recommend her to everyone struggling with web positioning."



MIGUEL, DEVALLET
Operations Manager

N

Generar listas de espera de clientes, el gran sueño

Visualiza un escenario idílico en tu clínica estética: clientes fluyendo continuamente, optimizando cada minuto de tu negocio.

Ahora, contrapón esta imagen con la cruda realidad de los horarios vacíos, un lamento silencioso que se traduce en pérdidas económicas constantes y genera la desesperación de competir únicamente por precio para intentar atraer a más clientes.

Esta dicotomía entre la visión ideal y la desafiante realidad resalta la necesidad imperante de implementar estrategias efectivas para atraer y retener clientes. Muchas veces, **nos centramos en atraer y atraer pero no en recontactar y fidelizar** a aquellos clientes satisfechos del pasado o potenciales clientes.





¿Por qué el SMS Recovery?

En el **competitivo mundo de la estética, cada hora no aprovechada no solo representa una pérdida de ingresos** sino también una oportunidad desperdiciada para ofrecer tratamientos a aquellos que buscan mejorar su apariencia. Este método aborda de frente el dolor de ver salas de espera vacías, ofreciendo una solución efectiva y rápida.

Si ya llevas tiempo, conocerás muy bien esos días "flojos" en los que se te quedan horas vacías. Pues bien, es hora de actuar con antelación y llenar esos días para que sean los mejores.

La Técnica del SMS Recovery **es un truco accionable a corto plazo que te permite eliminar esas horas vacías generando ofertas puntuales e irresistibles**. NO tienes que estar haciendo constantemente ofertas publicas, ni a todo el mundo. **Tienes que convertirte en ese negocio que no suele hacer promociones pero que cuando las hace de forma puntual a personas puntuales, todo el mundo corre a reservar**. Esa es la mejor reputación que puedes hacer a largo plazo. Con ofertas circulares a diferentes tipos de clientes según su histórico previo. Para que si por ejemplo, a mi me haces una oferta en tratamientos faciales, no vuelva a recibir otra hasta en 4 meses. Y mientras tanto, sigues con otro tipo de ofertas a otro tipo de clientes con diferente histórico.

No tiene sentido que a tus clientes más fieles les trates igual que a un cliente nuevo, en el que gastas dinero para atraerlo hasta que hace el pago para el primer tratamiento. Es por eso que les mimas con promociones que tengan sentido según su historial (Ejemplo: Si tienes a clientes que se han realizado 2 tratamientos fáciles, ofrécele una promoción en otro tratamiento facial, ya que es más probable que le interese). Más adelante te diré ejemplos de ofertas irresistibles.

Más del 90% de tasa de apertura

La Técnica del SMS Recovery se fundamenta en la poderosa tasa de apertura de más del 90% de los mensajes de texto. Este ingenioso truco implica enviar ofertas irresistibles a tu base de datos, despertando el interés de potenciales clientes y reactivando aquellos que han visitado tu clínica en el pasado.



1. Paso a Paso: Cómo Ejecutar la Estrategia

Segmentación de la Base de Datos

Utiliza tusoftware de gestión para segmentar la base de datos según preferencias, datos del cliente, historial de tratamientos y comportamientos anteriores. Por ejemplo, los más populares son:

- **Salesforce:** Es una plataforma completa de gestión de relaciones con el cliente (CRM) que ofrece funciones avanzadas para empresas de todos los tamaños.
- **HubSpot:** Conocido por su CRM gratuito, HubSpot también proporciona herramientas de marketing y ventas integradas.

Sin embargo, también existen herramientas especializadas para clínicas como:

- **Clinic Cloud:** Clinic Cloud es un software en la nube diseñado específicamente para la gestión de clínicas. Ofrece funciones como programación de citas, historias clínicas electrónicas y gestión de pacientes. Puede ser una opción rentable para clínicas de bajo presupuesto.
- **Doctolib:** Aunque Doctolib es conocido por sus funciones de programación de citas, también ofrece herramientas de gestión de pacientes. Puede adaptarse a clínicas pequeñas y su interfaz es fácil de usar.
- **Gesden EVO:** Gesden EVO es un software de gestión médica integral que abarca desde la gestión de citas hasta la facturación. Puede ser una solución completa para clínicas de bajo costo.
- **Medsynaptic:** Medsynaptic es un sistema de gestión de información médica que puede ser adecuado para clínicas más pequeñas y económicas. Ofrece funciones como gestión de pacientes, imágenes médicas y generación de informes.
- **iClinic:** iClinic es un software de gestión médica en la nube que se adapta a las necesidades de diferentes tipos de clínicas. Ofrece funciones como programación de citas, historias clínicas electrónicas y facturación.

Creación de la Oferta Irresistible

- Diseña una oferta exclusiva y limitada en el tiempo para un tratamiento específico que resuene con las necesidades de tus clientes.
- Asegúrate de que la oferta sea tan atractiva que sea difícil de resistir, generando una sensación de oportunidad única. Piensa en anteriores ofertas que hayan funcionado y parte desde ahí.



2. Paso a Paso: Cómo Ejecutar la Estrategia

Redacción del Mensaje de Texto

- Personaliza cada mensaje con el nombre del cliente y la oferta especial (puedes jugar con el momento estacional).
- Agrega un toque de urgencia y exclusividad para motivar la acción inmediata, resaltando el valor único de la oferta.
- Por ejemplo:

iHola [Nombre del Cliente],

❄️ Con el frío de enero, llegó el momento de darle a tu piel el cuidado que se merece. Nos encanta premiar a los clientes fieles como tú y como sabemos que te gustan mucho nuestros tratamientos faciales, en [Nombre de tu Clínica], te ofrecemos un 30% de descuento en nuestro Tratamiento Facial de Hidratación Profunda.

👉 Elimina el efecto del clima invernal y devuelve a tu piel la luminosidad perdida. ¡Te garantizamos una experiencia rejuvenecedora que te hará brillar en cualquier temporada! ✨

Esta oferta exclusiva estará vigente durante una semana, es decir hasta [Fecha límite]. Responde con "FRIO" y te llamaremos para agendar una cita.

iProtege tu piel del frío y regálate un respiro de bienestar! 🧘❤️

Elección del Momento Estratégico

- Envía los mensajes en momentos estratégicos, especialmente en días cercanos a horas bajas de ocupación, maximizando así la respuesta. Te recomiendo aquí hacer pruebas hasta dar con el mejor momento si todavía no lo sabes.

Envío del Mensaje

- Utiliza Whatzaper que te permite importar los contactos y hacer envíos masivos ilimitados. Además por un pago de menos de 100\$ (anual) tienes barra libre.



3. Paso a Paso: Cómo Ejecutar la Estrategia

Seguimiento Personalizado

- Implementa un sistema de seguimiento personalizado, ofreciendo atención especial a aquellos que respondan al mensaje.
- Asegúrate de que se sientan valorados, respondiendo a sus consultas y guiándolos en el proceso de reserva.

Medición y Ajuste

- Utiliza herramientas de análisis para medir el éxito de la campaña.
- Ajusta tu estrategia según los resultados obtenidos, identificando patrones y optimizando para futuras campañas.

Con la Técnica del SMS Recovery, no solo llenarás esas horas vacías, sino que también revitalizarás tu clínica, fomentando la lealtad del cliente y asegurando un crecimiento sostenible en tus ingresos. ¡No esperes más y descubre cómo transformar cada minuto vacío en una oportunidad real y rentable para tu clínica estética!

Finalmente, es muy importante que realices pruebas y testeos. Prueba por ejemplo algunas veces una semana antes, otras veces unos días antes, semanas antes, un mes antes haciendo una estimación en base a tu histórico de las horas vacías probables etc. Hay que dar con la tecla y una vez encontrada la mejor solución, accentuarla y potenciarla.

Y recuerda: a cada cliente del pasado o cliente potencial que no recontactas **estas perdiendo dinero.**



¡Espero que te ayude!

Si has llegado hasta aquí y lo implementas, **me encantaría que me contaras tus resultados.** Puedes hablarme a través de mi Instagram @andreapseo que te responderé (recálcame en el primer mensaje que has leído esta guía para que lo vea pronto, recibo muchísimos mensajes en mis redes).

Me da mucha rabia que muchos negocios de estética tengan un muy buen servicio, producto y hagan las cosas con mucho amor pero tengan fugas por todos los lados de clientes. **Como profesional de marketing con experiencia y consumidora también de la estética, no paro de encontrar el mismo problema.**

Al final también, el profesional estético está para dar el mejor servicio a los pacientes no para estar preocupado de todo esto. Si ellos hacen un muy buen trabajo y luego se tiene un **customer journey** muy bien dibujado junto a una buena estrategia de captación, retención y reputación de marca ya está. Tienes todo con eso.

Espero que te ayude y si te interesa saber más, puedes pasarte por <https://marketingnumerouno.com>

Y si no, ipues eso que te has llevado gratis!