

GINECOLOGIA RENTABLE

Cómo cerrar abril al 90% y liderar
la temporada del Día de la Madre

Estrategia de Marketing Medico para Ginecologas y Clinicas Especializadas

Adrian Vera | Marketing Medico | @adrianveragmk

Para quien es este E-book

Este material esta diseñado para ginecologas, clinicas de salud femenina y consultorios que quieren aprovechar abril y la temporada del Dia de la Madre para aumentar su facturacion, llenar su agenda y construir relaciones de largo plazo con sus pacientes.

Encontraras tacticas accionables, metricas clave, scripts de comunicacion y plantillas de campaña. No teoria: un plan de 30 dias que puedes comenzar hoy.

CONTENIDO

Introduccion	Por que abril es una oportunidad de oro	3
Capitulo 1	El Diagnostico de tu Clinica	4
Capitulo 2	Marketing con Proposito: La Estrategia de Abril	7
Capitulo 3	La Preventa de Mayo: Regalo para Mama	11
Capitulo 4	Fidelizacion: De una Consulta a Paciente de Vida	15
Bonus	Scripts de WhatsApp + Plantilla de Metricas	19

INTRODUCCION

Por que abril es una oportunidad de oro

Abril es el mes que la mayoría de los consultorios ginecologicos subestima. Los dias festivos generan huecos en la agenda, el equipo percibe que es un mes "flojo" y muchas clinicas reducen su inversion en marketing justo cuando deberian acelerarla.

La realidad es diferente. Abril es el mejor momento del año para:

- Auditar tus procesos de captacion y cerrar las fugas de prospectos.
- Activar a las pacientes que han postergado su revision anual.
- Construir el pipeline financiero de mayo antes de que llegue el Dia de la Madre.
- Posicionarte como la ginecologa de referencia en tu zona.

68%

de las mujeres pospone su chequeo anual por 'falta de tiempo'

3.2x

mas probable que una paciente fidelizada refiera a alguien en mayo

40%

del ingreso de mayo puede asegurarse con preventa en la ultima semana de abril

La promesa de este E-book

Al terminar estas paginas tendras un plan de 30 dias con tacticas concretas, scripts listos para usar, metricas que monitorear y una estructura de campaña que puedes activar esta semana.

01

El Diagnostico de tu Clinica

Por que abril es el mes ideal para auditar tus procesos de captacion

Antes de lanzar cualquier campaña, necesitas saber exactamente donde esta parada tu clinica. Sin diagnostico, cualquier tactica es un disparo al aire.

1.1 Las 4 fugas de pacientes mas comunes en ginecologia

#	FUGA	DESCRIPCION	IMPACTO
1	Prospecto sin seguimiento	Alguien manda un DM o llama preguntando precio y nadie hace seguimiento en 24h.	Perdida del 60-80% de prospectos
2	Agenda con huecos no reactivados	Hay cancelaciones de ultimo momento y el espacio queda vacio sin llamar a la lista de espera.	Perdida directa de ingreso por consulta
3	Paciente anual sin recordatorio	La paciente que vino hace 12 meses no recibio aviso de que es tiempo de volver.	Tasa de retorno menor al 40%
4	Precio como unico argumento	Cuando la clinica baja precios para llenar agenda, entrena al mercado a esperar descuentos.	Margen comprimido y pacientes de baja fidelidad

1.2 El Screening Express: auditoria de 15 minutos

Responde honestamente estas preguntas. Cada 'No' es una oportunidad de mejora inmediata para abril.

PREGUNTA DE AUDITORIA	SI	NO
Tengo definido quien responde los DMs de Instagram en menos de 2 horas	[]	[]
Tengo una lista de pacientes que no han regresado en mas de 12 meses	[]	[]
Tengo un script estandarizado para convertir una consulta de precio en una cita agendada	[]	[]
Se cuanto me cuesta adquirir una nueva paciente (CAC)	[]	[]

Se cual es mi tasa de conversion de prospecto a cita confirmada	[]	[]
Tengo un protocolo para reactivar cancelaciones de ultimo momento	[]	[]
Tengo preparado algun contenido o campaña para el Dia de la Madre	[]	[]

Interpretacion del diagnostico:

- 5-7 respuestas SI: Tu clinica tiene buenas bases. Este ebook te dara el impulso para el siguiente nivel.
- 3-4 respuestas SI: Tienes oportunidades claras. Prioriza los capitulos 2 y 3.
- 0-2 respuestas SI: Abril es tu punto de partida. Empieza por el capitulo 1 y aplica una mejora por semana.

1.3 Metricas que debes medir desde hoy

No puedes mejorar lo que no mides. Estas son las metricas minimas de un consultorio ginecologico rentable:

METRICA	FORMULA	META SALUDABLE
CAC (Costo Adquisicion Paciente)	Gasto marketing / Nuevas pacientes	Menor al 15% del ticket promedio
Tasa de Conversion DM a Cita	Citas agendadas / DMs de prospectos x 100	Mayor al 35%
Tasa de Retorno Anual	Pacientes que regresan / Pacientes totales x 100	Mayor al 60%
Tasa de Nuevos Mensajes	Mensajes nuevos / Total mensajes x 100	Mayor al 60%
Ticket Promedio por Visita	Ingreso total / Numero de consultas	Medir y aumentar 10% por trimestre
Tasa Agenda Llena	Citas realizadas / Slots disponibles x 100	Mayor al 85% (meta: 90% en abril)

02

Marketing con Proposito

Como conectar con la mujer moderna: de la revision anual al bienestar integral

El error mas comun en marketing ginecologico es comunicar SERVICIOS en lugar de comunicar TRANSFORMACIONES. Tu paciente no compra un Papanicolaou: compra tranquilidad, certeza y el derecho a no preocuparse por su salud los proximos 12 meses.

2.1 Estrategia Semana de la Salud Hormonal

Esta es la tactica central para llenar los huecos de agenda en abril sin bajar precios.

COMO FUNCIONA

- Concentrar los slots de chequeo rapido (Pap + Ultrasonido) en bloques de mañana: lunes, miercoles y viernes.
- Precio especial de paquete (no descuento, sino paquete con valor aumentado).
- Duracion: 30-40 min por paciente.
- Meta: llenar 6-8 consultas por bloque.

Nombre de campaña sugerido:

"Semana de la Salud Hormonal: Tu revision express en 40 minutos"

POR QUE FUNCIONA

- Aumenta el valor percibido sin tocar el precio base.
- Activa a pacientes que postergaron su revision anual.
- Genera urgencia genuina: slots limitados.
- La eficiencia operativa reduce costos de personal en horarios de baja demanda.
- Crea contenido organico natural para redes sociales.

Script de reactivacion por WhatsApp (Semana de la Salud Hormonal)

Hola [Nombre], soy [Nombre de la clinica]. Notamos que hace mas de un ano no hemos sabido de ti y queriamos recordarte que abril es el mes perfecto para tu revision ginecologica anual.

Esta semana lanzamos nuestra Semana de la Salud Hormonal: un chequeo express que incluye Papanicolaou + Ultrasonido pelvico en una sola cita de 40 minutos, sin largas esperas.

Tenemos disponibilidad esta semana. ¿Te reservo tu lugar? Los slots se llenan rapido.

[Nombre del consultorio] | [Telefono]

2.2 Campaña Dia del Nino: El mejor regalo para tus hijos es tu salud

El 30 de abril es una fecha que pocas clinicas ginecologicas aprovechan. El gancho es poderoso: hablar a las madres que descuidan su salud por priorizar a su familia.

SEGMENTO	MENSAJE CENTRAL	OFERTA
Madres recientes (0-12 meses post-parto)	Tu cuerpo dio todo por tu bebe. Es hora de darte lo que mereces.	Paquete Check-up Post-Parto: suelo pelvico + anticoncepcion
Madres con hijos pequenos (1-6 anos)	El mejor regalo para tus hijos es una mama sana y presente.	Revision anual + Ultrasonido pelvico + resultado en 48h
Mujeres que quieren ser madres	Tu salud reproductiva hoy define las opciones de manana.	Estudio de fertilidad basico + consulta de orientacion

2.3 Plan de contenido de Instagram: Semanas 3 y 4 de Abril

La constancia en contenido de valor es lo que convierte seguidores en pacientes. Este es el mapa de publicaciones para cerrar abril fuerte:

DIA	FORMATO	TEMA / HOOK	OBJETIVO
Lun	Reel	3 senales de que tu cuerpo pide una revision hormonal YA	Captacion - conciencia
Mie	Carrusel	Mito vs Realidad: Lo que nadie te dice del Papanicolaou	Educacion - confianza
Vie	Story + DM	?Cuantos anos llevas sin tu revision? Tenemos slots esta semana	Conversion directa
Lun	Reel	Soy mama y descuide mi salud 2 anos. Lo que aprendi.	Conexion emocional
Mie	Carrusel	Check-up Post-Parto: lo que tu cuerpo necesita en el primer ano	Educacion - paquete
Vie	Story	Ultimos lugares para la Semana de la Salud Hormonal	Urgencia - cierre
Lun	Reel	El regalo de Dia de la Madre que ninguna mama pedira pero todas necesitan	Preventa mayo
Mie	Carrusel	Regala salud: como funcionan nuestros Certificados de Regalo	Venta directa

Hooks de alto impacto para Reels de ginecologia:

- Lo que el ginecolo no siempre te dice en la consulta...
- Si tienes mas de 25 anos y no has hecho esto, leeme.
- Tu cuerpo lleva meses mandando estas senales. ¿Las conoces?
- 3 cosas que cambiaron en mi salud hormonal despues de los 30
- El ultrasonido me revelo algo que ni yo sabia. Aqui te explico.

03

La Preventa de Mayo

Paso a paso para lanzar una campaña de Regalo para Mama que llene la agenda antes del día 1

Mayo es la temporada alta de la ginecologiaestetica y funcional. La clave del exito no esta en mayo: esta en lo que haces la ultima semana de abril.

La estrategia de Certificados de Regalo resuelve dos problemas al mismo tiempo: mejora el flujo de caja de abril (recibes el dinero hoy) y asegura la agenda de mayo antes de que empiece.

3.1 Estrategia de Cash Flow: Los Certificados de Regalo

QUE ES UN CERTIFICADO DE REGALO

Es un comprobante fisico o digital de pago anticipado por un servicio especifico. La paciente (o quien la regala) paga ahora y agenda en mayo.

Beneficios para la clinica:

- Ingreso en abril, servicio en mayo.
- Compromiso real de la paciente.
- Marketing gratuito: quien regala habla de la clinica.
- Agenda de mayo semi-llena desde el día 1.

COMO IMPLEMENTARLO (3 pasos)

- 1. Diseñar:** Diseñar el certificado en Canva con tu identidad visual y QR de agenda.
- 2. Crear:** Crear 3 opciones de paquete (ver tabla abajo) con nombre atractivo.
- 3. Vender:** Vender del 22 al 30 de abril via redes sociales, WhatsApp y en consultorio.

Herramientas: Canva (diseno) + Stripe/Mercado Pago (cobro) + Google Forms (datos).

3.2 Los 3 Paquetes Estrella para el Dia de la Madre

PAQUETE	NOMBRE SUGERIDO	INCLUYE	PRECIO GUIA
Basico	"Cuida tu Salud"	Consulta ginecologica + Papanicolaou + resultados en 48h	\$800-1,200 MXN
Intermedio	"Bienestar Integral"	Consulta + Ultrasonido pelvico + Papanicolaou + Orientacion hormonal	\$1,500-2,200 MXN
Premium	"Rejuvenecimiento Intimo"	Consulta + Laser vaginal / Rejuvenecimiento intimo + Seguimiento a 30 dias	\$4,000-8,000 MXN

Regla de oro de los paquetes:

El nombre del paquete debe comunicar el resultado o la experiencia, no los procedimientos. Nadie regala un 'Papanicolaou + Ultrasonido'. Si regalan 'Bienestar Integral' o 'Tu Cuerpo Merece lo Mejor'.

3.3 Metrica Clave: Tasa de Conversion de Prospectos

Esta es la metrica que separa a los consultorios que llenan su agenda de los que siguen quejandose de que 'la gente solo pregunta pero no agenda'.

FORMULA:

$$\text{Tasa de Conversion} = (\text{Citas confirmadas} / \text{Total de prospectos contactados}) \times 100$$

Meta para la campaña de Dia de la Madre: mayor al 40%

Como mejorar tu tasa de conversion en WhatsApp CRM:

- 1. Velocidad:** Responde en menos de 60 minutos. El 78% de las personas elige al primero que responde.
- 2. Calificacion:** No envíes precio sin antes conocer la necesidad. Primero pregunta, luego ofrece.
- 3. Script:** Usa el guion de 3 preguntas (ver Bonus) antes de mencionar el precio.
- 4. Seguimiento:** Si no agendo, haz seguimiento a las 24h, 72h y 7 dias con mensajes distintos.
- 5. Organizacion:** Usa un CRM basico (incluso una hoja de Google) para no perder ningun prospecto.

3.4 Timeline de la Campaña: Semana del 22 al 30 de Abril

DIA	ACCION	CANAL
22 Abril (Lun)	Anunciar el lanzamiento de Certificados de Regalo en redes	Instagram + Facebook Stories
23 Abril (Mar)	Email / WhatsApp a base de pacientes existentes	WhatsApp CRM + Lista de difusion
24 Abril (Mie)	Reel: 'Como funciona el regalo de salud para mama'	Instagram Reels
25 Abril (Jue)	Historias con testimonios de pacientes (con permiso)	Instagram Stories

26 Abril (Vie)	Recordatorio: 'Quedan X certificados disponibles'	Instagram + WhatsApp
28 Abril (Dom)	Ultimo llamado + urgencia genuina	Todos los canales
29-30 Abril	Cierre de venta + confirmacion de citas de mayo	WhatsApp directo

04

Fidelizacion

Como convertir una consulta de abril en una paciente de por vida

Captar una nueva paciente cuesta entre 5 y 7 veces mas que retener a una existente. Sin embargo, la mayoría de los consultorios invierte el 90% de su esfuerzo en captacion y casi nada en retencion. Aqui esta el equilibrio que necesitas.

4.1 El Protocolo de Bienvenida: Primera Impresion que Fideliza

La fidelizacion empieza antes de que la paciente entre a tu consultorio y termina mucho despues de que se va.

MOMENTO	ACCION	IMPACTO EN FIDELIZACION
48h antes	WhatsApp de confirmacion con nombre + recordatorio amigable	Reduce cancelaciones en un 35%
Al llegar	Recepcion con nombre, sin espera mayor a 10 min o explicacion del retraso	Primera impresion positiva determinante
En consulta	Explicar cada paso del procedimiento, resolver todas las dudas	Confianza y percepcion de valor
Al salir	Entregar resumen escrito de la consulta + proximos pasos	Profesionalismo diferenciador
48h despues	Mensaje de seguimiento: 'Como te sientes? Tienes alguna duda?'	Genera lealtad emocional
1 mes despues	Recordatorio del resultado (si aplica) o de su proximo estudio	Demuestra que te importa
11 meses	Mensaje de reactivacion: 'Es tiempo de tu revision anual'	Asegura el regreso del 60%+

4.2 El Programa de Referidos: Tus Pacientes como Canal de Captacion

COMO ESTRUCTURARLO 1. Paso 1: La paciente refiere a una amiga o familiar.	INCENTIVOS SUGERIDOS • 20% de descuento en su proxima consulta por cada referida.
--	--

- 2. **Paso 2:** La nueva paciente agenda y asiste a su consulta.
- 3. **Paso 3:** La paciente que refiere recibe un beneficio (descuento en siguiente consulta, estudio gratuito, etc.).
- 4. **Paso 4:** Ambas reciben un mensaje de agradecimiento personalizado.

- Un estudio de laboratorio basico gratuito (Pap o perfil hormonal).
- Acceso prioritario a slots de agenda en temporada alta.
- Invitacion a platica informativa exclusiva sobre salud hormonal.

Nombre sugerido: Programa 'Salud que se Contagia'

4.3 El Embudo de Fidelizacion en Numeros

1

Consulta de abril bien atendida

3

Referidas potenciales por paciente fidelizada

12

Meses de ciclo de vida activa con protocolo de retencion

El calculo que cambia la perspectiva:

Si en abril atiendes 40 pacientes nuevas y fidelizas al 60% de ellas (24 pacientes), y cada una refiere a 1 persona en mayo para el Dia de la Madre, has generado 24 nuevas citas de mayo sin gastar un peso adicional en publicidad.
Eso es el poder de la fidelizacion como motor de crecimiento.

4.4 CRM Basico con WhatsApp: Organiza a tus Prospectos

No necesitas un software caro. Con una hoja de Google bien organizada puedes hacer seguimiento profesional de todos tus prospectos.

NOMBRE	TELEFONO	FECHA 1er CONTACTO	SERVICIO INTERES	ESTADO	PROXIMO PASO
Maria G.	55 1234 5678	10 Abr	Check-up Post-Parto	Interesada	Seguimiento 13 Abr
Laura P.	55 8765 4321	11 Abr	Certificado DM	Agendada Mayo	Confirmar 48h antes

Ana M.	55 5555 1234	12 Abr	Revision Anual	Sin respuesta	Recontactar 15 Abr
--------	--------------	--------	----------------	---------------	--------------------

Estados sugeridos del CRM: Nuevo prospecto / Contactado / Interesado / Agendado / Atendido / Fidelizado / Sin respuesta (3 intentos) / Descartado.

BONUS**Scripts de WhatsApp + Plantilla de Metricas**

Herramientas listas para usar esta semana

Script 1: Primera respuesta a prospecto de redes sociales

Hola [Nombre], mucho gusto, soy [tu nombre] del consultorio [nombre]. Gracias por escribirnos. Para orientarte mejor, cuéntame: ¿que te gustaria atender o revisar en tu consulta? Asi te digo exactamente lo que necesitas saber.

[Una vez que responde]: Perfecto. Tenemos disponibilidad [dias y horarios]. Una consulta con [Dr./Dra. Nombre] incluye [breve descripcion del valor]. ¿Te funciona agendar el [dia] a las [hora]?

Script 2: Seguimiento a prospecto que no respondio (24h despues)

Hola [Nombre], te escribo nuevamente por si se te paso mi mensaje de ayer.

Esta semana tenemos disponibilidad para tu consulta y queria asegurarme de no perderte. ¿Sigues siendo algo que te interesa?

Si el horario o el precio es una barrera, con gusto buscamos una solucion juntas. Sin compromiso.

Script 3: Venta del Certificado de Regalo (Dia de la Madre)

Hola [Nombre], queria contarte de algo muy especial que lanzamos esta semana para el Dia de la Madre.

Estamos vendiendo Certificados de Regalo de salud ginecologica: la oportunidad de regalar a mama (o regalarte a ti misma) una revision completa con la tranquilidad de saber que todo esta bien.

Tenemos tres opciones: [describir brevemente los 3 paquetes con precio]. El certificado es fisico/digital y la cita se agenda para mayo.

¿Te interesa saber mas de alguno en particular?

Script 4: Reactivacion de paciente anual (11-12 meses sin visita)

Hola [Nombre], espero que estes muy bien. Soy [nombre] del consultorio [nombre].

Notamos que fue hace alrededor de un ano que nos visitaste y queriamos recordarte que es el momento ideal para tu revision ginecologica anual. Tu salud nos importa y queremos asegurarnos de que todo siga bien.

Esta semana tenemos horarios disponibles. ?Te gusto regresar para tu chequeo? Es rapido y te da mucha tranquilidad.

[Si confirma]: Perfecto. Te agendo el [dia] a las [hora]. Te mando recordatorio 24h antes.

Plantilla de Metricas Semanales: Dashboard de Abril

Registra estas metricas cada viernes de abril para tomar decisiones en tiempo real:

METRICA	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
Nuevos DMs / mensajes recibidos				
Prospectos calificados (mostraron interes real)				
Citas agendadas (total)				
Citas realizadas (asistieron)				
Tasa de conversion DM a cita (%)				
Canceclaciones / Inasistencias				
Certificados de Regalo vendidos				
Nuevas seguidoras en Instagram				
Alcance total de contenido				
Ingresos totales de la semana (\$)				

Tu clinica rentable empieza hoy

No necesitas hacerlo todo a la vez. Elige UNA tactica de este ebook, aplicate durante 7 dias y mide el resultado. La constancia supera siempre a la perfeccion.

Adrian Vera | Marketing Medico | @adrianveragmk

