

MEDICINA ESTETICA

RENTABLE

Como cerrar abril al 90% y dominar la temporada del Dia de la Madre

Botox | Rellenos | Laser | Lipolisis | Skincare | Rejuvenecimiento

Adrian Vera | Marketing Medico | @adrianveragmk

Para quien es este E-book

Este material esta diseñado para medicos esteticos, clinicas de medicina estetica y consultorios de belleza medica que quieren aprovechar abril y la temporada del Dia de la Madre para aumentar su facturacion, llenar su agenda de procedimientos y construir una cartera de pacientes fieles.

Encontraras estrategias por tratamiento, scripts de venta, tacticas de preventa con certificados de regalo y un plan de contenido semanal adaptado al sector estetico. Sin teoria: todo lo que puedes aplicar esta semana.

CONTENIDO

Introduccion	La oportunidadestetica de abril y el Dia de la Madre	3
Capitulo 1	El Diagnostico de tu Clinica Estetica	4
Capitulo 2	Estrategia por Tratamiento: Botox, Laser, Cuerpo y Skincare	7
Capitulo 3	Preventa del Dia de la Madre: Certificados de Regalo Premium	12
Capitulo 4	Fidelizacion Estetica: Del Primer Botox a la Paciente de Vida	16
Bonus	Scripts de WhatsApp + Plantilla de Metricas + Hooks para Reels	20

INTRODUCCION

La oportunidad estetica de abril y el Dia de la Madre

Abril es el mes en que la mayoría de las clinicas esteticas ralentiza. Los días festivos generan cancelaciones, el equipo asume que es temporada baja y la inversion en marketing se congela. Error.

El Dia de la Madre es la segunda fecha de mayor consumo en servicios esteticos en Mexico, solo detras de diciembre. Las pacientes que se hacen Botox, laser o tratamientos corporales en mayo empiezan a investigar y reservar desde la segunda semana de abril.

Quien no este posicionado digitalmente y sin agenda preparada el 1 de mayo, simplemente no existe para ese mercado.

72%

de las mujeres que buscan
tratamientos esteticos lo hacen en
abril para verse bien en mayo

4.5x

mas probable que una paciente
satisfecha refiera a alguien en
temporada alta

45%

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

La promesa de este E-book

Al terminar estas paginas tendras un plan de 30 dias con tacticas diferenciadas por tipo de tratamiento, scripts de venta, un calendario de contenido para Instagram y la estructura completa de una campana de Certificados de Regalo que puedes lanzar esta semana.

01

El Diagnostico de tu Clinica Estetica

Donde estan las fugas de pacientes y como cerrarlas antes de lanzar cualquier campana

No hay campana exitosa construida sobre una base rota. Antes de invertir un peso en publicidad, necesitas saber exactamente que esta fallando en tu proceso de captacion y retencion.

1.1 Las 5 fugas criticas de una clinica estetica

#	FUGA	DESCRIPCION	COSTO REAL
1	DM sin respuesta rapida	Prospecto manda mensaje en Instagram y no recibe respuesta en menos de 2 horas.	Pierdes al 65% de prospectos que contactan a la competencia primero
2	Precio sin contexto de valor	Responder 'el Botox cuesta \$X' sin explicar que incluye ni quien lo aplica.	Convierte precio en unico criterio de decision
3	Sin seguimiento post-consulta	La paciente viene, se atiende y nadie le escribe para saber como va o cuando regresa.	Tasa de retorno menor al 35% sin protocolo
4	Agenda con huecos pasivos	Hay cancelaciones de ultimo momento y el slot queda vacio sin llamar a lista de espera.	Ingreso perdido no recuperable
5	Contenido de catalogo, no de confianza	Publicar solo fotos de tratamientos sin educar ni humanizar la marca.	Baja conversion de seguidores a pacientes reales

1.2 Auditoria rapida: 10 preguntas para saber donde estas

PREGUNTA DE AUDITORIA	SI	NO
Tengo definido quien responde DMs en menos de 60 minutos, con un script estandar	☐	☐
Tengo una lista de pacientes que no han regresado en mas de 6 meses (mantenimiento)	☐	☐
Tengo paquetes con nombre y valor percibido, no solo precios por procedimiento	☐	☐
Se cuanto me cuesta adquirir una nueva paciente (CAC)	☐	☐
Mis pacientes saben que otros tratamientos ofrezco ademas del que vinieron a buscar (upsell)	☐	☐

Tengo un protocolo de seguimiento a las 24h, 1 semana y 1 mes post-tratamiento	[]	[]
Tengo preparada alguna campana o contenido para el Dia de la Madre	[]	[]
Mido mi tasa de conversion de DM a cita agendada	[]	[]
Tengo al menos 3 testimonios en video de pacientes reales en mis redes	[]	[]
Publico contenido en Instagram al menos 3 veces por semana de forma consistente	[]	[]

Interpretacion:

- ◆ 8-10 SI: Tu clinica tiene bases solidas. Este ebook te lleva al siguiente nivel de escalabilidad.
- ◆ 5-7 SI: Tienes oportunidades claras. Prioriza capitulos 2 y 3 para el impacto inmediato.
- ◆ 0-4 SI: Abril es tu punto de inflexion. Aplica una mejora por semana y mide el resultado.

1.3 Las 6 metricas que separan una clinica rentable de una que sobrevive

METRICA	FORMULA	META
CAC (Costo Adquisicion Paciente)	Gasto marketing / Nuevas pacientes	Menor al 12% del ticket promedio
Tasa de Conversion DM a Cita	Citas agendadas / DMs recibidos x 100	Mayor al 40%
Tasa de Retorno a Mantenimiento	Pacientes que regresan / Total x 100	Mayor al 55% en 90 dias
Ticket Promedio por Visita	Ingreso total / Numero de visitas	Aumentar 15% por trimestre con upsell
Tasa de Ocupacion de Agenda	Citas realizadas / Slots disponibles x 100	Mayor al 85% (meta abril: 90%)
Tasa de Referidos	Citas por referido / Total citas x 100	Mayor al 20% en temporada alta

02

Estrategia por Tratamiento

Botox, Rellenos, Laser, Lipolisis, Depilacion y Skincare: tacticas especificas para cada servicio

El error mas comun en medicina estetica es usar el mismo mensaje para todos los tratamientos. Cada procedimiento tiene un perfil de paciente diferente, un ciclo de decision diferente y un gancho emocional diferente. Aqui esta la estrategia diferenciada.

2.1 Botox y Rellenos: El tratamiento de decision rapida**PERFIL DE LA PACIENTE**

- ♦ Mujer de 28-50 años, ya conoce el tratamiento.
- ♦ Decision de compra: 1-7 dias desde el primer contacto.
- ♦ Principal barrera: miedo a verse 'plastificada' o excesiva.
- ♦ Motivacion: verse natural, fresca, descansada.

GANCHO EMOCIONAL:

No se trata de cambiar como eres. Se trata de que el espejo refleje lo que sientes por dentro.

ESTRATEGIA DE ABRIL

- ♦ Crear urgencia con disponibilidad limitada: 'Solo 8 sesiones de Botox disponibles antes del Dia de la Madre'.
- ♦ Ofrecer el paquete 'Botox + Hidratacion Profunda' en lugar del tratamiento solo.
- ♦ Publicar resultados naturales en Reels con permiso de pacientes.
- ♦ Hacer Follow-up a las pacientes de Botox de hace 4-6 meses: es tiempo de retocar.

Ciclo de remantenimiento: cada 4-6 meses. Activa esta lista YA.

2.2 Laser y Depilacion Definitiva: El tratamiento de compromiso**PERFIL DE LA PACIENTE**

- ♦ Rango amplio: 18-45 años.
- ♦ Decision de compra: 7-30 dias. Compara precios y calidad de equipo.
- ♦ Principal barrera: dolor percibido y desconfianza en resultados permanentes.
- ♦ Motivacion: libertad, comodidad, ahorro a largo plazo.

GANCHO EMOCIONAL:**ESTRATEGIA DE ABRIL**

- ♦ Ofrecer paquete de 6 sesiones con pago inicial en abril y sesiones programadas hasta agosto.
- ♦ Demo gratuita: una zona pequena sin costo para eliminar la barrera del miedo.
- ♦ Campana 'Lista para el verano': iniciar en abril para ver resultados en julio-agosto.
- ♦ Contenido: antes/despues + explicacion del proceso + testimonios de pacientes reales.

Imagina salir de vacaciones de verano sin pensar en depilar nada. Ese es el regalo.

TIP: El laser es el servicio estrella para venta de paquetes anticipados en abril.

2.3 Lipolisis, Cavitacion y Tratamientos Corporales

PERFIL DE LA PACIENTE

- ◆ Mujer de 25-55 años con zonas especificas a trabajar.
- ◆ Decision de compra: 14-45 dias. Requiere educar sobre el proceso y expectativas.
- ◆ Principal barrera: expectativas irreales ('perder 10 kilos con una sesion').
- ◆ Motivacion: sentirse segura con su cuerpo en ropa de bano o ropa ajustada.

GANCHO EMOCIONAL:

No es magia. Es ciencia y constancia. Y los resultados se ven desde la primera sesion.

ESTRATEGIA DE ABRIL

- ◆ Paquete 'Cuerpo Listo para Mayo': 3-5 sesiones programadas en abril y mayo.
- ◆ Incluir valoracion corporal gratuita como primer paso (elimina barrera de entrada).
- ◆ Combinar con mesoterapia o radiofrecuencia para aumentar ticket promedio.
- ◆ Contenido: explicar el proceso con lenguaje simple + resultados reales + timeline realista.

Upsell natural: lipolisis + drenaje linfatico + faja de compresion = paquete premium.

2.4 Skincare y Rejuvenecimiento Facial: El tratamiento aspiracional

PERFIL DE LA PACIENTE

- ◆ Mujer de 30-60 años. Desde iniciante hasta experta en skincare.
- ◆ Decision de compra: 3-14 dias. Alta influencia de redes sociales y testimonios.
- ◆ Principal barrera: precio percibido como alto vs. productos de farmacia.
- ◆ Motivacion: cutis luminoso, uniforme, sin manchas. Verse bien sin maquillaje.

GANCHO EMOCIONAL:

La mejor base de maquillaje es una piel sana. Ese es el trabajo que hacemos aqui.

ESTRATEGIA DE ABRIL

- ◆ Crear un Facial Express de 60 minutos para pacientes con poco tiempo ('Facial de la hora del almuerzo').
- ◆ Paquete 'Glow para Mayo': Peeling quimico + Vitamina C + Protector solar medico.
- ◆ Venta de rutina de casa como complemento (aumenta ticket y fidelizacion).
- ◆ Campana: 'Regala una piel nueva para el Dia de la Madre'. Certificado de regalo con lazo dorado.

El skincare tiene el mayor potencial de recurrencia mensual de todos los tratamientos.

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

DIA	FORMATO	TEMA / HOOK	TRATAMIENTO
Lun	Reel	3 senales de que tu piel necesita un reset urgente	Skincare / Facial
Mie	Carrusel	Botox: mitos vs realidad (con resultados naturales)	Botox + Rellenos
Vie	Story + DM	Ultimos 8 slots de Botox antes del Dia de la Madre	Botox - Conversion
Lun	Reel	Como quedo mi piel despues de 3 sesiones de laser facial	Laser / Rejuvenecimiento
Mie	Carrusel	Por que el verano empieza a prepararse en abril (depilacion)	Laser corporal
Jue	Reel	Antes y despues: 4 sesiones de lipolisis en zona abdominal	Tratamientos corporales
Vie	Story	Lanzamos nuestros Certificados de Regalo para Mama	Preventa mayo - todos
Lun	Carrusel	3 paquetes de regalo para el Dia de la Madre: cual es para tu mama	Venta directa

03

Preventa del Dia de la Madre

Certificados de Regalo Premium: recibe el dinero en abril, presta el servicio en mayo

El Dia de la Madre es la fecha mas importante del ano para una clinica estetica. Las pacientes que se hacen un tratamiento en mayo para verse bien en esa fecha lo deciden y lo pagan en las dos ultimas semanas de abril. Tu trabajo es estar lista para recibir las.

3.1 El Certificado de Regalo Premium: Mecanica y Operacion

QUE ES Y COMO FUNCIONA

Es un comprobante fisico o digital de pago anticipado por un tratamiento o paquete especifico. La persona que regala paga en abril; la cita se agenda para mayo.

Beneficios para la clinica:

- ◆ Ingreso real en abril, servicio en mayo.
- ◆ Agenda de mayo garantizada desde el dia 1.
- ◆ Marketing organico: quien regala habla de tu clinica.
- ◆ Elimina la objecion 'es muy caro para un regalo' con paquetes estratificados.

COMO IMPLEMENTARLO (4 pasos)

- 1. Diseñar:** el certificado en Canva con tu branding. Formato fisico (tarjeta premium con sobre) o digital (PDF con QR de agenda).
- 2. Crear:** 3 opciones de paquete con nombre evocador, no tecnico.
- 3. Activar:** la venta del 22 al 30 de abril via Instagram, WhatsApp y en consultorio.
- 4. Agendar:** la cita de mayo en el momento del pago. No dejes la agenda para despues.

Herramientas: Canva + Mercado Pago o Stripe + Google Calendar.

3.2 Los 3 Paquetes Estrella para el Dia de la Madre (Medicina Estetica)

NIVEL	NOMBRE DEL PAQUETE	INCLUYE	PRECIO GUIA
Esencial	"Momento para Ti"	Facial Express 60 min + Vitamina C + Protector solar medico + Rutina de casa para 1 mes	\$1,200-1,800 MXN
Premium	"Glow de Mama"	Peeling quimico + Hidratacion profunda + Aplicacion de Botox (frente o entrecejo) + Consulta de valoracion incluida	\$3,500-5,500 MXN
Elite	"Transformacion Completa"	Consulta personalizada + Botox full face + Relleno de ojeras o labios + 2 sesiones de laser facial + Seguimiento a 30 dias	\$8,000-14,000 MXN

La regla de oro del nombre del paquete:

El nombre debe comunicar una experiencia o resultado, nunca una lista de procedimientos. Nadie regala 'Botox + Peeling'. Si regalan 'Glow de Mama' o 'Transformacion Completa'. El nombre es el 50% de la decision de compra.

3.3 Timeline de la Campana: Del 22 al 30 de Abril

DIA	ACCION CONCRETA	CANAL
22 Abr (Lun)	Lanzamiento oficial: 'Ya disponibles los Certificados de Regalo para Mama'	Instagram Stories + Feed
23 Abr (Mar)	Email y WhatsApp a base de pacientes activas: oferta exclusiva por ser paciente	WhatsApp CRM + Lista de difusion
24 Abr (Mie)	Reel: 'El regalo de Dia de la Madre que ninguna mama pide pero todas quieren'	Instagram Reels
25 Abr (Jue)	Carrusel: 'Los 3 paquetes disponibles: cual es el de tu mama' con precios y fotos	Instagram Feed
26 Abr (Vie)	Historias con countdown + 'Solo X certificados disponibles'	Instagram Stories
28 Abr (Dom)	Ultimo llamado: reel de urgencia genuina + DMs a interesadas que no compraron	Instagram + WhatsApp directo
29-30 Abr	Cierre de venta + Confirmacion de citas agendadas para mayo	WhatsApp + Llamada si aplica

3.4 Metrica clave: Tasa de Conversion de Prospectos (WhatsApp CRM)

FORMULA:

Tasa de Conversion = (Citas o Certificados vendidos / Total prospectos contactados) x 100

Meta para la campana Dia de la Madre: mayor al 35%

Como mejorar tu conversion en WhatsApp:

- 1. Responde en menos de 60 minutos.** El 80% de los prospectos elige la clinica que responde primero.
- 2. Primero escucha, luego ofrece.** Pregunta que zona o tratamiento le interesa antes de hablar de precios.

-
3. **Usa el script de 3 preguntas.** Ver Bonus. Califica antes de cotizar.
 4. **Presenta opciones, no precios sueltos.** Muestra los 3 paquetes y deja que elija.
 5. **Si no compro hoy, sigue.** Seguimiento a 24h, 72h y 7 dias con mensajes distintos y sin presion.

04

Fidelizacion Estetica

Del primer Botox a la paciente de por vida: el sistema que llena tu agenda sin publicidad

Una paciente nueva de medicina estetica tiene un costo de adquisicion de entre \$300 y \$1,500 pesos dependiendo tu mercado. Una paciente fidelizada que regresa cada 4-6 meses durante 3 años vale entre \$15,000 y \$60,000 pesos en ingresos acumulados. La matematica es clara.

4.1 El Protocolo de Experiencia: Cada punto de contacto importa

MOMENTO	ACCION	RESULTADO EN FIDELIZACION
48h antes	WhatsApp de confirmacion personalizado con su nombre y el tratamiento agendado	Reduce no-shows en un 40%
Al llegar	Recepcion con nombre, ofrecerle agua o te, sin espera mayor a 5 min	Primera impresion que define si regresa
Durante	Explicar cada paso, preguntar como se siente, hacerla participe del proceso	Confianza y percepcion de valor premium
Al terminar	Fotografia del resultado (con permiso) + resumen de cuidados post-tratamiento escrito	Diferenciador profesional inmediato
24h despues	WhatsApp: 'Hola [nombre], como te has sentido despues del tratamiento? Cualquier duda, aqui estoy'	Genera lealtad emocional con un solo mensaje
1 semana	Seguimiento de resultado + invitacion a compartir foto si le gusto (testimonial organico)	Contenido gratuito + paciente comprometida
4-6 meses	Reactivacion de mantenimiento: 'Es momento de tu sesion de retoques, tienes primera prioridad'	Ciclo de recurrencia garantizado

4.2 Upsell y Cross-sell: Aumenta el ticket sin vender de forma agresiva

El momento de mayor receptividad de una paciente a escuchar sobre otros tratamientos es justo despues de un resultado que le encanto. Aprovechalo con naturalidad.

TRATAMIENTO PRINCIPAL	UPSELL NATURAL	CROSS-SELL COMPLEMENTARIO
Botox de frente	Agregar entrecejo o patas de gallo en la misma sesion	Vitamina C + Hidratacion profunda facial
Relleno de labios	Perfilado + hidratacion labial de mantenimiento	Botox de frente o radiofrecuencia facial
Laser facial	Paquete de 4 sesiones con descuento vs. sesion individual	Peeling quimico + skincare medico en casa
Lipolisis abdominal	Flancos o 'love handles' en la misma sesion	Drenaje linfatico + mesoterapia corporal
Depilacion laser	Agregar zona adicional con descuento de paquete	Hidratacion corporal + crema post-laser
Facial Express	Upgrade a peeling + vitamina C por diferencia de precio	Rutina de skincare medico para casa

Como hacer el upsell sin que suene a venta:

'Oye, ya que estamos trabajando esta zona, seria el momento ideal para tambien atender [zona complementaria] porque el tiempo de recuperacion es el mismo y el resultado queda mucho mas armonico. ¿Te gustaria que lo hagamos hoy o lo dejamos para la siguiente sesion?'

4.3 El Programa de Referidos: Tus Pacientes como Canal de Marketing

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

- La paciente refiere a una amiga o familiar.
- La nueva paciente agenda y asiste.
- La paciente que refiere recibe su beneficio automaticamente.
- Ambas reciben un mensaje de agradecimiento personalizado.

Nombre sugerido:

'Belleza que se Contagia'

BENEFICIOS PARA QUIEN REFIERE

- 20% de descuento en su proxima sesion de mantenimiento.
- Un producto de skincare medico de regalo (valor \$300-500 MXN).
- Acceso prioritario a agenda en temporada alta.
- Puntos acumulables: 3 referidas = tratamiento gratuito.

Regla: El beneficio se activa cuando la referida completa su primera cita, no solo cuando agenda.

4.4 CRM Basico para Clinica Estetica

NOMBRE	TELEFONO	ULTIMO TRAT.	PROXIMO RETOQUE	ESTADO	NOTAS
Sofia R.	55 1234 5678	Botox - Oct	Abr (6 meses)	Reactivar	Le gustan resultados naturales
Carla M.	55 8765 4321	Laser facial	Mayo (cert.)	Agendada	Interesada en relleno labios
Diana P.	55 5555 1111	Lipolisis	Sin agendar	Seguimiento	Pregunto por precio paquete

Estados del CRM: Nuevo prospecto / Contactado / Interesado / Agendado / Atendido / En ciclo de mantenimiento / Referidor activo / Sin respuesta / Inactivo.

BONUS**Scripts + Metricas + Hooks de Alto Impacto**

Herramientas listas para activar esta semana

Script 1: Primera respuesta a prospecto de redes sociales

Hola [Nombre], que gusto saludarte. Soy [tu nombre] de [Clinica]. Gracias por escribirnos. Para orientarte de la mejor manera, cuéntame: ¿que zona o tratamiento te interesa trabajar? Así te doy informacion exacta y no te hago perder el tiempo.

[Cuando responde]: Perfecto. Justo en eso nos especializamos. Te comento que [describe brevemente el tratamiento y el resultado que genera]. Tenemos disponibilidad esta semana. ¿Te funciona el [dia] a las [hora] para una valoracion sin costo?

Script 2: Reactivacion de paciente inactiva (mas de 5 meses sin visita)

Hola [Nombre], espero que estes muy bien. Te escribo porque ya hace un tiempo que no sabemos de ti y queria recordarte que es el momento ideal para tu sesion de mantenimiento de [tratamiento que se hizo].

Ademas, con el Dia de la Madre tan cerca, tenemos algunos paquetes especiales que creo que te van a interesar. ¿Te cuento?

[Si confirma]: Genial. Agendamos para [fecha]. Te mando recordatorio 48 horas antes.

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

Hola [Nombre], te cuento algo que lanzamos esta semana y creo que te puede servir.

Estamos vendiendo Certificados de Regalo de medicina estetica para el Dia de la Madre. Es una forma muy elegante de regalarle a alguien especial un tratamiento real en una clinica de confianza.

Tenemos tres opciones: desde el paquete 'Momento para Ti' (\$1,200-1,800) hasta nuestra 'Transformacion Completa' (\$8,000-14,000). El certificado se entrega en sobre premium y la cita se agenda para mayo.

¿Cual se ajusta mas a lo que buscas? Te mando los detalles de cada uno.

Script 4: Seguimiento a prospecto que no contesto (48h despues)

Hola [Nombre], te escribo por si se te fue mi mensaje anterior.

Entiendo que estas ocupada. Solo queria decirte que los slots para antes del Dia de la Madre se estan llenando rapido y no queria que te quedaras sin lugar si es algo que te interesa.

?Sigue siendo algo que consideras? Sin compromiso, con gusto te oriento.

Hooks de Alto Impacto para Reels de Medicina Estetica

Usa estos hooks en los primeros 3 segundos de tus videos para detener el scroll:

BOTOX Y RELLENOS

- ◆ Lo que nadie te dice antes de tu primer Botox...
- ◆ Me hice Botox por primera vez a los 32. Esto paso.
- ◆ Si tienes miedo de verte 'plastificada', escucha esto primero.
- ◆ El Botox que no se nota es el mejor Botox. Te explico.
- ◆ ?Botox preventivo desde los 28? La verdad que nadie cuenta.

LASER Y DEPILACION

- ◆ Llevo 3 años sin depiladora. Esto fue lo que hice.
- ◆ Mito: el laser duele muchisimo. Realidad: escucha esto.
- ◆ Si empiezas laser en abril, en julio ya ves resultados. Matematica pura.
- ◆ Por que el verano se prepara desde ahorita (y no en junio).

CORPORALES Y LIPOLISIS

- ◆ Semana 4 de lipolisis. Lo que nadie te muestra.
- ◆ No es gimnasio. No es dieta. Es esto lo que hizo diferencia.
- ◆ 3 zonas que puedes trabajar en una sola sesion. Hablemos.
- ◆ Por que la lipolisis sin drenaje linfatico no funciona bien.

SKINCARE Y FACIAL

- ◆ La mejor base de maquillaje es una piel sana. Prueba esto.
- ◆ 3 ingredientes que tu piel necesita y probablemente no tiene.
- ◆ Hice este facial a las 2pm y regrese al trabajo sin problema.
- ◆ Por que tu crema de farmacia no puede hacer lo que esto hace.

Dashboard de Metricas Semanales: Abril Estetico

METRICA	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4
Nuevos DMs / mensajes recibidos				
Prospectos calificados (mostraron interes real)				
Citas de valoracion agendadas				
Citas de tratamiento realizadas				
Tasa de conversion DM a cita (%)				
Certificados de Regalo vendidos				
Upsells realizados en consulta				
Pacientes reactivadas (inactivas)				
Nuevas seguidoras en Instagram				
Alcance total de contenido				
Ticket promedio por visita (\$)				
Ingresos totales de la semana (\$)				

Tu clinica estetica rentable empieza este mes

El Dia de la Madre no espera. Las clinicas que ya estan preparando su campana van a llevarse la mayoria de las consultas de mayo. Elige una sola tactica de este ebook, aplicate 7 dias y mide el resultado. La constancia supera siempre a la perfeccion.

Adrian Vera | Marketing Medico | @adrianveragmk