



Unidad Digital Marketing



Odontología Mecánica Dental de Urgencia Caso de Estudio

Objetivos

- Aumentar la afluencia de Público.
- Aumentar los “Me gusta”.
- Obtener conversiones reales.

Solución

- Paso 1: Organizar y restaurar su identidad corporativa
- Paso 2: A partir del Paso 1, diseñar piezas gráficas y audiovisuales
- Paso 3: Establecer una organización de salida de las publicaciones
- Paso 4: Invertir estratégicamente para obtener los grandes resultados

Por qué ClaudioFGaitan®?

- Por contar con una experiencia de 8 años en redes sociales
- Por partir de ordenar su identidad corporativa para luego comenzar a diseñar de manera integral y coherente.
- Por un diseño estratégico de la inversión.

Resultados

- En 3 meses alcanzó los 3000 me gusta
- Incrementó su afluencia de público en los locales
- Dio a conocer de manera masiva su empresa
- Logró conversiones en pacientes en sus locales.



“Gracias a la campaña de Facebook tenemos afluencia de público constante e incrementamos las conversiones.”



C.E.O. de la empresa



Odontología Mecánica Dental de Urgencia

Se especializa en el armado de prótesis flexibles dentales, siendo líder en el mercado.

Fundada hace 37 años abarcando 3 generaciones de odontólogos.

Porqué requirió mis servicios:

En principio tenía la necesidad de darse a conocer a través de las redes sociales, en este caso continuando su política de pautar en Facebook.

Auditoría:

Anteriormente contaba con una campaña en Facebook la cual no se adaptaba a su necesidad, ya que la misma no tenía variantes en sus diseños e historias presentadas, entre otros detalles.

Intervención:

Las decisiones gráficas que se establecieron entre ClaudioFGaitan® y Odontología Mecánica Dental de Urgencia fueron: representar los casos (autorizados por los pacientes) en forma de secuencia gráfica y audiovisual; utilizar el recurso ilustración para generar simpatía-empatía con el público.

The collage consists of three main visual elements:

- Facebook Post (Left):** A post from 'Odontología Mecánica Dental de Urgencia' featuring a patient's dental work. It includes text: 'Urgencia Mecánica del día domingo: Paciente que concurre por pérdida de dientes inferiores. Trabajo realizado en el día. Estos son los logros. En 6 horas se entregó este trabajo.' Below the text are four small photos showing the patient's teeth before and after treatment, and a larger photo of the finished flexible denture labeled 'La solución'. At the bottom, it says 'SU CONSULTA NO MOLESTA' and provides contact info: 'GRAL. URQUIZA 169 PLAZA OÑCE (CASA CENTRAL)' and 'BOGOTÁ 379 CABALLITO (SUCURSAL)'. The phone number '15-6166-5052' is also visible.
- Blue Flyer (Center):** A flyer for 'Odontología Mecánica Dental de Urgencia' with a blue background. It features cartoon teeth and a dentist character. Text includes: 'Más de 30 años devolviéndote la sonrisa', 'URGENCIAS MECÁNICAS DENTALES LAS 24 HS', 'PRÓTESIS FLEXIBLES EN 6 HS. VIENE A LAS 10 DE LA MAÑANA. RETIRA A LAS 16HS', 'ÚNICO CENTRO ODONTOLÓGICO ESPECIALIZADO EN MECÁNICA DENTAL. SOLICITE TURNO 15-6166-5052', and two location maps: 'GRAL. URQUIZA 169 PLAZA OÑCE (CASA CENTRAL)' and 'BOGOTÁ 379 CABALLITO (SUCURSAL)'. It also states 'ATENDEMOS DE LUNES A DOMINGO INCLUSIVE SU CONSULTA NO MOLESTA'.
- Facebook Post (Right):** A screenshot of a Facebook post from 'Odontología Cozak' showing a patient's dental work. The post includes text: 'Paciente que concurre por pérdida de dientes inferiores. En 6 horas se entregó este trabajo.' and engagement metrics: '56 Me gusta', '10 comentarios', and '10 veces compartido'. The post is dated '7 nov. a las 9:03am' and '31 oct. a las 9:01pm'.

Que lograron aciertos admirables, entre los cuales figuran:

- Gran caudal de interacción
- Caudal de me gusta
- Post compartidos por sus fans en sus muros.
- Opiniones de pacientes felices con los resultados de la intervención

El Trabajo en conjunto lleva más de 3 meses logrando en tiempo record excelentes resultados.

Otro de los grandes aciertos fue establecer las respuestas automáticas haciendo hincapié en (ver foto) en derivar los mensajes a la plataforma whatsapp de manera de no perder en ningún momento la conexión con el paciente interesado.

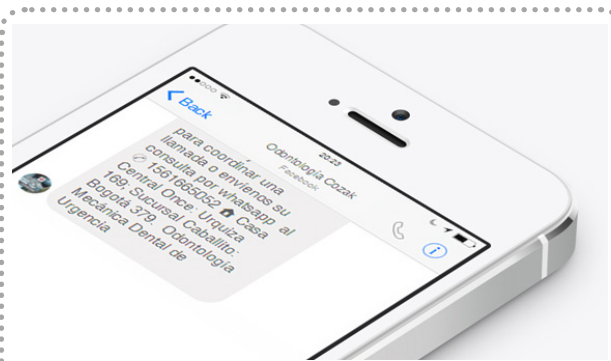
Recurrir a la Unidad Marketing Digital de ClaudioFGaitan®, le permitió a Odontología Mecánica Dental de Urgencia descubrir un socio estratégico para incrementar la afluencia de pacientes de manera constante, y eficiente.

Otro de los grandes logros es en cuanto a reconocimiento de marca; Lograr cada vez más fans, le da a la empresa una percepción de su imagen de cara al público, con atributos como: seria profesional y masiva.

Técnicamente las acciones que se realizan en la fan page son:

- Tecnología de anuncios: Escalar y optimizar campañas de anuncios.
- Gestión de comunidades: Configurar y gestionar páginas, perfiles y conversaciones.
- Marketing de contenidos: Crear, curar y distribuir contenidos originales y de calidad.
- Soluciones para negocios: Ofrecer tecnología y servicios para ayudar a negocios pequeños a maximizar sus esfuerzos
- Encontrar audiencias: Identificar a los clientes actuales y potenciales en Facebook.
- Medición de anuncios: Seguir y analizar el rendimiento de campañas en distintos dispositivos.

Para obtener más información sobre ClaudioFGaitan® Unidad Marketing Digital visite www.claudiofgaitan.com.ar



ClaudioFGaitán | Unidad: Digital Marketing