

LABD

DIGITAL MARKETING SERVICE





¿Qué es el marketing digital?

La prestación de servicios médicos requiere una sólida presencia digital para llegar al público correcto. En nuestra empresa, entendemos la importancia del marketing digital como una estrategia integral para promover eficientemente servicios y productos médicos. A diferencia del marketing tradicional, utilizamos canales en línea para llegar a audiencias específicas, medir resultados en tiempo real y ajustar estrategias con facilidad. Nos enfocamos en la capacidad de segmentar audiencias con precisión, permitiendo que las empresas médicas destaquen en un entorno digital y competitivo. Ofrecemos soluciones globales que superan barreras geográficas y colocan a nuestros clientes en el centro de la atención digital.

El marketing digital es una estrategia integral que utiliza canales en línea para promover productos, servicios o marcas, llegando e involucrando al público objetivo. A diferencia del marketing tradicional, el marketing digital aprovecha la presencia en línea de las personas para alcanzar objetivos específicos.

Ofrece diversas ventajas, como la capacidad de segmentar audiencias con precisión, medir resultados en tiempo real, llegar a una audiencia global y ajustar estrategias con facilidad. Esta aproximación es esencial para empresas que buscan destacarse en un entorno cada vez más digital y competitivo.



Beneficios

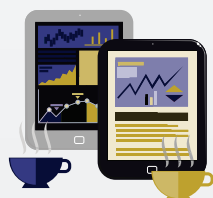
El uso del marketing digital en situaciones en las que el acceso al público objetivo no se logra con la suficiente frecuencia a través de canales fuera de línea ofrece una serie de beneficios importantes. Estos son algunos de ellos:



ALCANCE GLOBAL



ORIENTACIÓN PRECISA



MEDICIÓN EN TIEMPO REAL



RENTABILIDAD



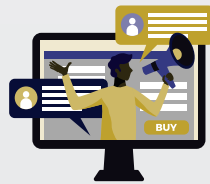
INTERACTIVIDAD Y COMPROMISO



FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD



REPUTACIÓN Y CREDIBILIDAD



LEADS Y CONVERSIONES

Una presencia en línea bien gestionada contribuye a construir una reputación sólida y credibilidad de marca, ya que los consumidores confían en las marcas que están presentes y activas en Internet.

En resumen, el marketing digital ofrece un enfoque flexible, medible y altamente específico, lo que lo convierte en una solución ideal cuando acceder al público objetivo es un desafío a través de los canales tradicionales fuera de línea.





Servicios



Análisis, renovación, reestructuración o creación de su página web.

La página web es su vitrina de ventas. Debe mostrar el contenido exacto que refleje su identidad corporativa, sus ventajas, líneas de productos, además de servir como su plataforma de generación de ventas. Más allá, toda campaña de marketing digital debe llevar a su público objetivo a una área para completar un formulario, solicitar visitas o enviar solicitudes de cotización de pedidos.



4 publicaciones de productos por mes.

Desarrollo de cuatro campañas mensuales con estrategias de SEO, creación de páginas de destino y formularios específicos, además de la definición de indicadores de resultados.



2 publicaciones de contenido por mes.

Desarrollo de dos campañas mensuales de contenido, adaptadas según la necesidad para construir reputación. Estas campañas, distintas de las de productos, buscan mejorar la imagen corporativa o de los socios de la empresa.



2 campañas de Google Ads por mes.

Las campañas publicadas en las redes sociales, junto con campañas simultáneas en Google Ads, potencian los resultados y aumentan el compromiso, alcanzando así mejores resultados finales de ventas.



Revisión y reconstrucción de sus páginas en redes sociales (o creación), incluyendo LinkedIn, Instagram y Facebook.

Bajo un concepto de comunicación integral 360°, es crucial que todos sus canales de comunicación estén en sintonía, reafirmando su imagen, servicios y productos. La conexión entre todas las plataformas de comunicación es sumamente importante para conferirles credibilidad.

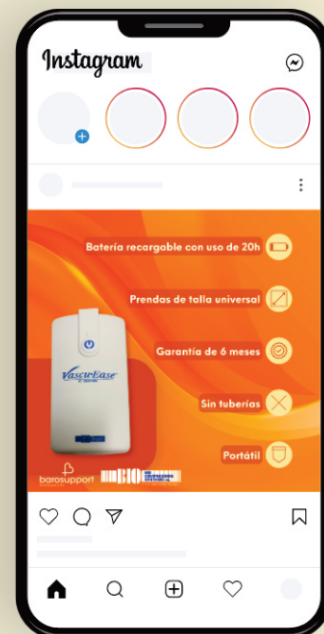
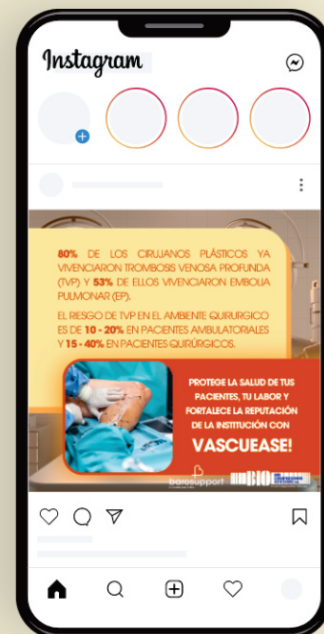
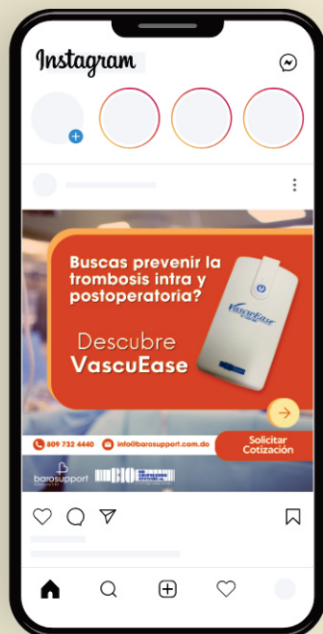
Ejemplos de artes



Linkedin Post



E-mail Marketing



Post en Instagram en carrusel



Proceso



Tráfico Pagado x Tráfico Orgánico



Costos

Tráfico Pagado:

Visitas generadas por publicidad pagada en plataformas como Google Ads, Facebook Ads, etc.

Ventajas: Resultados rápidos, control y medición precisos.

Tráfico Orgánico:

Visitas autónomas debido a contenido, SEO y presencia online.

Ventajas: Bajo costo.

Invirtiendo **U\$D 350.00** por mes,
contrato mínimo de **3 meses**

+presupuesto publicitario
(recomendado **U\$D200.00**/mes)

La elección entre tráfico pago y orgánico depende de los objetivos a corto y largo plazo. El tráfico pagado destaca en metas inmediatas, aunque su costo es mayor. Por otro lado, el tráfico orgánico, más económico, bueno para construir una presencia duradera, aunque requiere tiempo para desarrollarse.



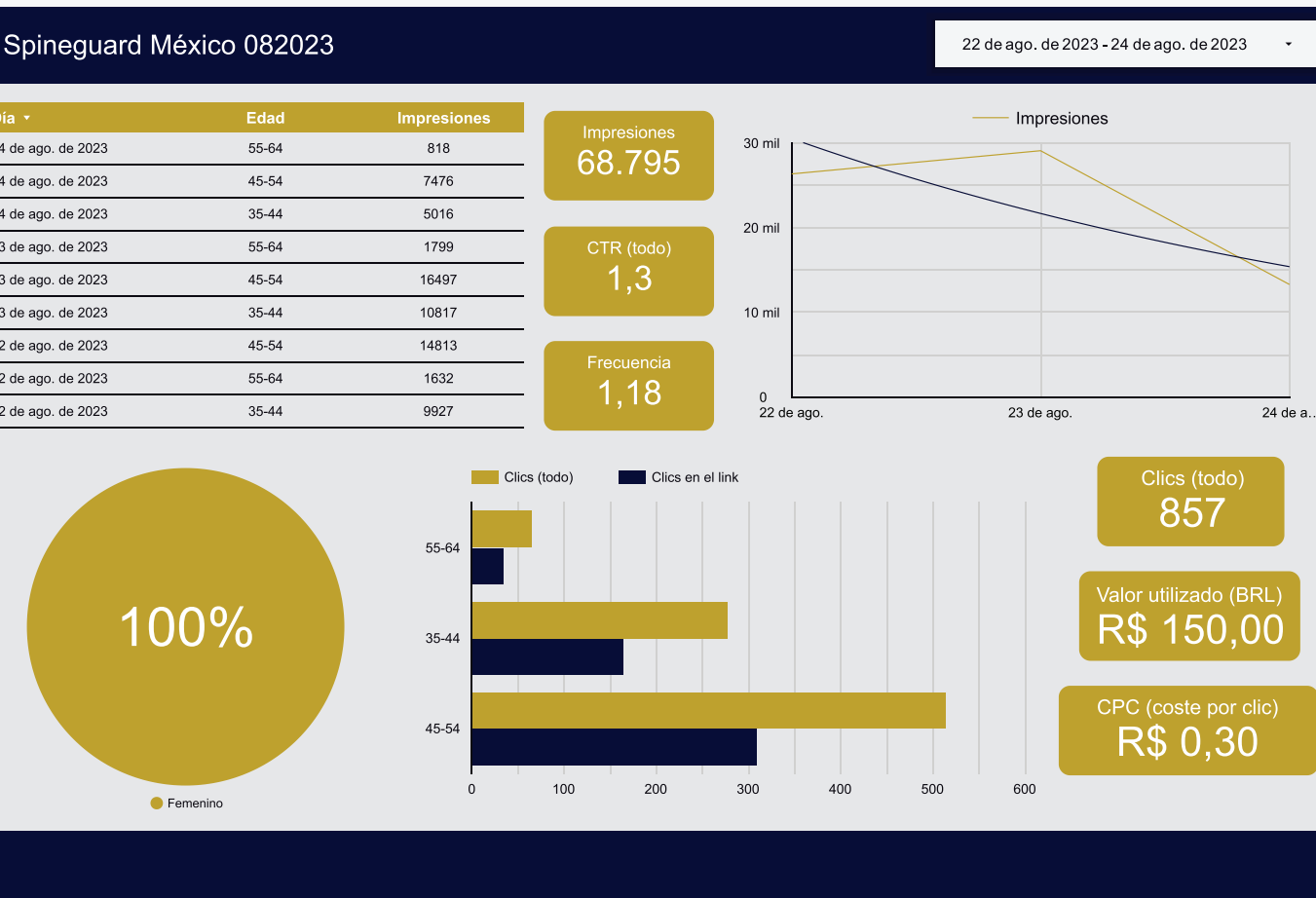
Resultado



Conclusión

Reportes de cada campaña

Toda campaña gestionada por LABD-MKT-d entregará al finalizar cada una de las campañas, un informe detallado con datos de alcance, visibilidad, clics, leads, etc. Combinados con sus datos de ventas, resulta fácil observar el retorno sobre sus inversiones.



ejemplo de Report con datos.

Concluimos nuestro catálogo con la certeza de que el marketing digital es más que una estrategia; es una poderosa herramienta para transformar la presencia online de las empresas.

Nuestros servicios han sido desarrollados estratégicamente, cubriendo desde la descripción detallada de las estrategias hasta los costos involucrados, con el objetivo de proporcionar una transparencia fundamental para establecer una asociación sólida. Al invertir en nuestros servicios de marketing digital, no solo estará impulsando su alcance global, sino también cosechando resultados medibles en tiempo real.

Estamos emocionados de embarcarnos en esta travesía digital con usted, potenciando el crecimiento y el reconocimiento de su empresa en el mercado hospitalario, en un escenario competitivo y dinámico de la era digital.

