

# Guía de ideas de marketing digital para podólogos inquietos

Sí, estamos en una época muy complicada, nos ha tocado vivir algo que no nos imaginábamos, es como una película, al menos así lo percibo yo. La crisis del Coronavirus afecta a la percepción que tenemos de la realidad, y nos hace más sensibles, a veces bajando la moral, y enfrascándonos en una mentalidad pesimista.

**Soy Francisco Rubio, CEO de EspacioWeb, y junto con mi compañero Roberto Mozos, hemos querido escribir personalmente esta guía, para demostrarte que una mayoría de empresas como la tuya tienen una gran oportunidad que no pueden desaprovechar.**

No se cual es tu caso, si tienes más o menos dificultades, o cual es el estado de tu empresa en este momento. Lo que sí sé seguro es que te ha afectado como al 90% de las empresas españolas (las mías incluidas). Y se que para ti ahora no es importante invertir en publicidad online, es algo de lo que se prescinde en primer lugar cuando hay una crisis o los resultados empeoran.



Sin embargo hay muchos empresarios y empresarias que se han dado cuenta de que hay una gran oportunidad. En este momento todas las empresas están en el mismo punto, reduciendo gastos, pero estos meses son solo un

paréntesis en nuestras empresas. Te mentiría si te dijese que creo que todo volverá a la normalidad (al menos la normalidad que teníamos antes) pero mejorará, de eso estoy seguro, y las empresas de podología como la

tuya tendrán que buscar una nueva forma de sobresalir ante su competencia para capturar cuota de mercado y clientes.

Lo que hagamos ahora será definitivo para permanecer en el mercado o incluso superar a la competencia cuando la situación mejore. “Si ganan la confianza de los consumidores, muchas empresas pueden salir reforzadas tras la crisis. Para ello será necesario en muchos casos tomar medidas drásticas como el ajuste de precios, pero también el fomento de servicios que se adapten a las necesidades actuales del mercado”, afirma Marta Galisteo, directora de la agencia de comunicación y relaciones públicas Masstige Comunicación.

Estoy seguro de que si o si te has dado cuenta de la importancia de estar online, y ahora más que nunca, una empresa orientada al canal online está teniendo menos dificultades actualmente que una empresa que tiene toda su estructura de forma presencial.

Es por ello que debes cambiar tu mentalidad, si aun no lo has hecho, y enfocarte en empezar a diseñar líneas de negocio basadas en el canal online, porque está claro que esto que está pasando puede volver a suceder en el futuro, y tu empresa debería estar preparada, porque las demás lo van a hacer.

Personalmente me encanta trabajar en negocios online, disfruto con las nuevas ideas. Si tienes esa inquietud de la que te acabo de hablar, de enfocar tu negocio hacia el canal online, quizá pueda ayudarte.

## **ACCIONES DE MARKETING DIGITAL QUE PUEDES PONER EN MARCHA DURANTE LA CUARENTENA OCASIONADA POR EL COVID 19**

¿Pero qué podrías comenzar a hacer por tu empresa e ir preparándote para cuando pase esta crisis?

Dependiendo de tu modelo de empresa podrías enfocar tus acciones en una dirección u otra, esto habría que estudiarlo un poco más despacio. Pero de forma general quiero enseñarte algunas acciones que te vendría muy bien para ir preparando a tu cliente potencial para la vuelta a la actividad de tu clínica de podología, o si tienes un negocio relacionado.

✓ **Revisa tu web.** Si ya la tienes, estoy seguro de que se puede mejorar. Ahora puedes dedicarle algo de más tiempo a pensar si lo que estás mostrando online es verdaderamente lo que quieres transmitir. Además puedes revisar el diseño y mejorarlo, la velocidad de carga, contenidos, fichas de producto, o servicios. Para alguien que no te conoce la web representa a tu empresa, y es la primera barrera que hay entre tu cliente potencial y tu empresa. ¿Estás contento con tu web actual?.

✓ **Posicionamiento en Google.** Seguro que lo sabes, pero se tardan varios meses en posicionar tu web en Google por algunas determinadas palabras clave. Si esto ya lo sabes... ¿por qué no comienzas ahora? para cuando salgamos de esta crisis ya tendrás mucho recorrido, y estarás por delante de tu competencia. De nada te sirve tener una web muy bonita si nadie la va a encontrar.

✓ **Define tu estrategia.** ¿Tienes claro lo que quieres, o lo que puedes conseguir con una estrategia digital? El fin último de cualquier estrategia es vender, encontrar clientes. Muchas empresas carecen de un sistema que le permita captar clientes potenciales y fidelizarlos. Créeme se pueden montar estos tipos de sistemas que funcionan, yo mismo tengo varios implantados y los clientes me llaman a mi, no soy yo quien tiene que ir a buscarlos. ¿No te gustaría tener un sistema como estos?. Revisar

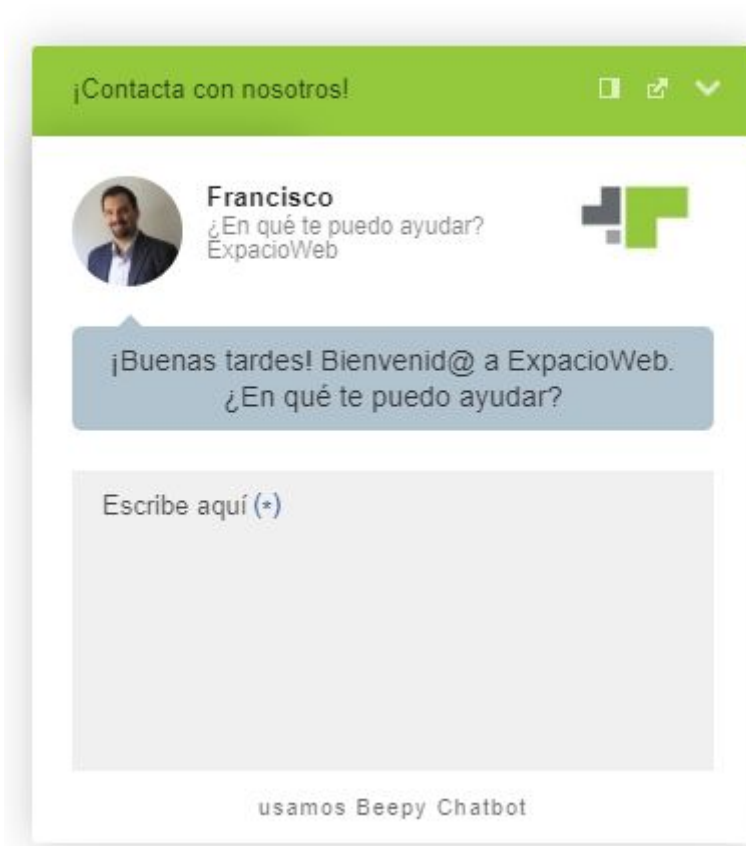
nuestros sistemas de adquisición de clientes o empezar a ponerlos en marcha es una magnífica acción que puedes comenzar a preparar en estos días.

✓ **Marketing de contenidos.** El contenido es uno de los mejores canales de marketing digital que puedes trabajar en tu empresa. A través de buenos contenidos puedes llegar muy fácilmente a tu cliente, y generar confianza para cuando llegue el momento de la venta. Con el contenido demuestras que eres un experto/a en tu campo y conectarás con tu cliente ideal. Pero no todo vale, debes tener una estrategia de contenidos, saber qué contenidos son los que mejor te van a funcionar, y saber cómo tienes que generar esos contenidos. Ten en cuenta que ahora, en estas semanas, es cuando más se están consumiendo contenidos online. ¿No crees que realmente tienes una oportunidad? ¿Desde cuando no publicas contenidos en tu blog? ¿Tienes blog...?.

✓ **Redes sociales.** Te invito a revisar este artículo de ABC: [El uso de redes sociales en España aumenta un 55% en la pandemia de coronavirus.](#)

Estamos en un momento histórico para conectar con tus clientes y clientes potenciales a través de las redes sociales. Si ya antes eran importantes, ahora lo son más. Tienes que estar en redes sociales sí o sí, pero con una estrategia, definiendo unos objetivos, no vale de cualquier forma, si no perderás el tiempo y el dinero.

✓ **Incluye un chatbox en tu web.** Un chatbox es una estupenda manera de decirle a tu cliente que estás ahí, que estás al otro lado de tu web y que estás disponible para lo que pueda necesitar. Nosotros tenemos uno instalado en ExpacioWeb y funciona muy bien, la mitad de las peticiones de presupuesto nos entran por ese canal.



✓ **Inserta Google Analytics en tu web.** Si no lo conoces, es una herramienta de Google que te permitirá saber quienes son los visitantes de tu web, de qué lugar son, cómo han llegado a tu web, qué edad tienen y qué servicio les interesa más, entre otras cosas. Es muy útil para poner en marcha acciones dirigidas hacia vender más tus servicios.

✓ **Email marketing.** Esta es una de las acciones que mejor te van a funcionar. Si tienes base de datos de emails de pacientes ya has dado un gran paso, si no tienes que empezar a hacerlo ya. El email es una de las mejores formas de fidelizar a tu cliente, además es de las más efectivas para comunicarte. Tener el nombre y el email de tu cliente significa que está interesado (siempre que te lo haya dado de forma voluntaria) en tus servicios y está abierto a recibir información tuya. No puedes acribillarlo a publicidad, si no que tienes que aportarle valor para que te considere un buen profesional, después la venta vendrá sola.

✓ **Crear una comunidad.** Funciona muy bien, puedes crear por ejemplo un grupo en Facebook e invitar a tus pacientes. De esa forma pondrás a su disposición un elemento de valor más además de tus servicios presenciales. En ese grupo puedes invitarles a que te hagan preguntas sobre casos que les preocupen, y sin darte cuenta conectarás mucho más con tus pacientes, los fidelizarás, y evitarás que se vayan a tu competencia.

✓ **Videomarketing.** He querido dejar para el final la acción más indicada para tu negocio. Si o si deberías tener un canal en youtube. Es una de las acciones de marketing que mejor funcionan, y es hacia lo que tiene el mundo del marketing digital.

Fíjate en canales como por ejemplo

<https://www.youtube.com/user/JpCMism>. Son profesionales que demuestran conocimientos, crean autoridad y hacen que sus pacientes se sientan más confiados y no se vayan a la competencia.

✓ **Otras ideas.** Has pensado en ofrecer el servicio de asistencia a domicilio, por ejemplo, para que el paciente se sienta más seguro? Y asistencia por videollamada? es una manera muy buena de ir preparando a tus pacientes para cuando se puedan desplazar y que no pierdas la oportunidad de la consulta, no crees?

## Conclusión personal

Las posibilidades de negocio en este nuevo ecosistema digital son muchas, y no solo por el hecho de que muchas personas están aprendiendo a utilizar tecnologías online, sino porque la mentalidad del consumidor está cambiando y no hay vuelta atrás, estos nuevos hábitos de utilizar internet prácticamente para todo va a convivir con nosotros para siempre.

Tu cliente sigue ahí, puede que de momento esté un poco asustado y esperando a que baje la tasa de infección del Covid 19, pero en unas semanas el mercado va a comenzar a moverse, y tus competidores también. ¿No crees que es muy buena idea que comiences ya a tomar acción? Puedes comenzar con pequeñas cosas, pequeñas acciones, que no necesitarán de mucha inversión, pero que te permitirán comenzar a andar este nuevo camino empresarial que se nos viene encima.

## **Te ayudamos a crear esta estrategia de marketing que te hará despegar en tiempos de crisis.**

Es posible que no te podamos ayudar, de hecho no podemos ayudar a todas las empresas que llegan a nosotros. Pero si te digo que solo queremos trabajar con empresas que realmente están comprometidas y a las que crea que verdaderamente si puedo ayudar. Si hablamos y creemos que no debes invertir en una estrategia digital te lo diremos sinceramente.

Estos últimos días estoy viendo a muchas empresas como, lamentablemente, lo están pasando mal, y me apena muchísimo, pero me sentía con el compromiso de dar mi punto de vista sobre la situación, y poder hacer ver que hay muchas posibilidades si realmente cambias tu mentalidad hacia la parte positiva de esta crisis, que la tiene. Pero



también me gustaría dejarte claro que esta es mi opinión personal, y que no conozco el 100% de las empresas ni su situación.

Realmente me gustaría poder ayudar, junto con mi equipo, a empresas que tengan esa visión de oportunidad, como la tengo yo.

¿Quieres saber si podemos trabajar juntos?

Rellena este cuestionario y lo revisaré personalmente.

<https://francisco294.typeform.com/to/CSJk9h>

Puedes contactar con nosotros en [www.expacioweb.com](http://www.expacioweb.com)