



Hippocrat Digital

Коммерческое предложение для Вашей клиники



Hippocrat Digital

Доверьтесь
проверенным
инструментам,

Которые уже приносят прибыль
вашим коллегам. Экономьте время
и деньги с готовыми решениями,
доступными по выгодной цене!



Время прочтения **3 минуты**

Подарок за прочтение в конце



Бесплатный телеграмм Бот для вашей
клиники. Незаменимый, функциональный бот,
в любимом мессенджере



Как выглядит средняя воронка продаж в Медицине?



Посчитать ваш маркетинг несложно.
Смотрите. Нужно уловить паттерн

Сейчас скорее всего вот так:

- Рекламный Бюджет 50.000 (считайте свой)
- САС (стоимость пациента) - 6.250₽
- Средний чек (первичка) - 5.000₽

Итого:

Выручка 40.000₽ . **-10.000₽** только на рекламе.
Не считая работы “специалиста”, врача, аренды
и так далее по обязательным расходам.



Цифровой путь пациента: 4 точки касания, где вы теряете деньги, если вас там нет

“Горячий” спрос



Ваш сайт, это то, куда пациент попадает в самую первую очередь. Это визитная карточка вашей организации

Гео маркетинг

Обязательно для локального маркетинга
До 40% первичных обращений в медицине приходит с карт. Конверсия из открытия карточки в звонок здесь самая высокая.



Агрегаторы



8 из 10 пациентов читают отзывы о враче перед записью.

Наша задача: Вывод ваших врачей в ТОП рейтинга по специальности и генерация положительных отзывов.

Формирование потребности

Формирование потребности формируется через SMM, работы с существующей базой



Почему ваша маркетинговая воронка не приносит желаемого результата?

Хаотичные расходы без понимания окупаемости

Причина:

1. Отсутствие сквозной аналитики (**Связки Реклама + CRM/МИС**)

Вы видите клики и заявки, но не знаете, сколько реальных денег в кассу принесло каждое рекламное объявление.

2. Печальный опыт работы с «универсалами»

Вы уже нанимали таргетологов, которые не отличают виниры от имплантов

3. Оценка эффективности по **Лидам, а не по первичке, повторным пациентам.**

Вы считали Лидов, вроде там все было в пределах рынка, но на вашем расчетном счете не прибавлялось денег, потому что **ЛИД ≠ ПРОДАЖА**.



Почему ваша маркетинговая воронка не приносит желаемого результата?

**Много «мусорного» трафика
и нецелевых звонков**

Причина:

1. Привлечение «халаявщиков» (ОМС и справки)

Реклама настроена по широким запросам (ОМС, спросить, бесплатно), не проработан лендинг = много мусорного трафика, которые скликивается.

2. Ошибка в геотаргетинге (Стрельба из пушки по воробьям)

Если вы локальная клиника в Москве, настраивать рекламу на Всю Москву = слив бюджета. Имей вы миллиард рублей на рекламу, Яндекс/ВК никогда не покажут Вашу рекламу всей Москве. Работа с Вашим гео (тем более в Большом городе >1.000.000 населения - это ключ к успеху).



Почему ваша маркетинговая воронка не приносит желаемого результата?

Недостаток доходящих до клиники пациентов

Причина:

1. Плохой, не раскрывающий проблемы и запроса лендинг

Продает не реклама. В рекламе ограничение на 80 символов (вдумайтесь как это мало). Рекламой мы завлекаем, лендингом мы описываем проблему пациента и побуждаем его с нами связаться оффером. И тут опять же Лендинг не равно Продажа. Лендинг это - Заявка. Зарабатываем деньги мы дальше.

2. Администратор, который НЕ ХОЧЕТ продавать.

Первый контакт пациента с клиникой - это администратор. Как бы мы не завлекли своим предложением пациента на сайт, как бы мы не побуждали его оставить заявку у нас, ОСТАВЛЯЕТ ОН ЗАЯВКУ У МНОГИХ КЛИНИК. Следовательно => не позвонили СРАЗУ = УПУСТИЛИ ПРОДАЖУ. После заявки пациенту должны звонить СРАЗУ, и это не шутка. Если мы в течение 5 минут не позвоним пациенту, ему позовнят ваши конкуренты => он уйдет от Вас к ним, а вашему админу скажет, что не оставлял заявки, а админ подумает, что заявка не квалифицированная. Но это только его ошибка. Мы ЭТО КОНТРОЛИРУЕМ.



КАК ВЫГЛЯДИТ ВЫСТРОЕННАЯ ВОРОНКА В МЕДИЦИНЕ?





Мы специализируемся исключительно на медицине, и
медицинском бизнесе, и знаем **рабочие модели!**

При такой модели мы знаем, что:

**На 1 вложенный рубль система генерирует от
3 до 7 рублей выручки**

**Это дает понимание: сколько нужно вложить сегодня,
чтобы загрузить врачей на завтра. Мы смещаем фокус с
цены клика на стоимость пришедшего пациента.**



Мы специализируемся исключительно на медицине, и
медицинском бизнесе, и знаем **рабочие модели!**

Когда поток первичных пациентов наложен,
вы наконец-то можете заняться развитием
клиники:

Масштабировать
команду

Улучшать сервис
и удержание

Открывать
новые филиалы

Увеличивать
стоимость услуг



Мы специализируемся исключительно на медицине, и
медицинском бизнесе, и знаем **рабочие модели!**

Мы используем уже проверенные в
медицине рекламные связи.
Создаём продающие в медицине
сайты. Создаем ИИ решения,
которых нет на рынке, и которые
представляют вашу клинику в лучшем
свете, и многое многое другое.



Спектр наших услуг. Из чего состоит наша работа

Генерация трафика

- Контекстная реклама
- Геомаркетинг (Я. карты, 2ГИС)
- Проработка медицинских Агрегаторов
- Таргетированная реклама

Упаковка и Конверсия

- Создание медицинских сайтов
- SERM/Работа с репутацией

Аналитика и Интеграция

- Настройка сквозной аналитики
- Установка МИС (CRM)
- ОКК (Отдел контроля качества)



Порядок работ с Hippocrat Digital



Бриф и знакомство



Сбор информации



Определяем потребность и формируем предложение



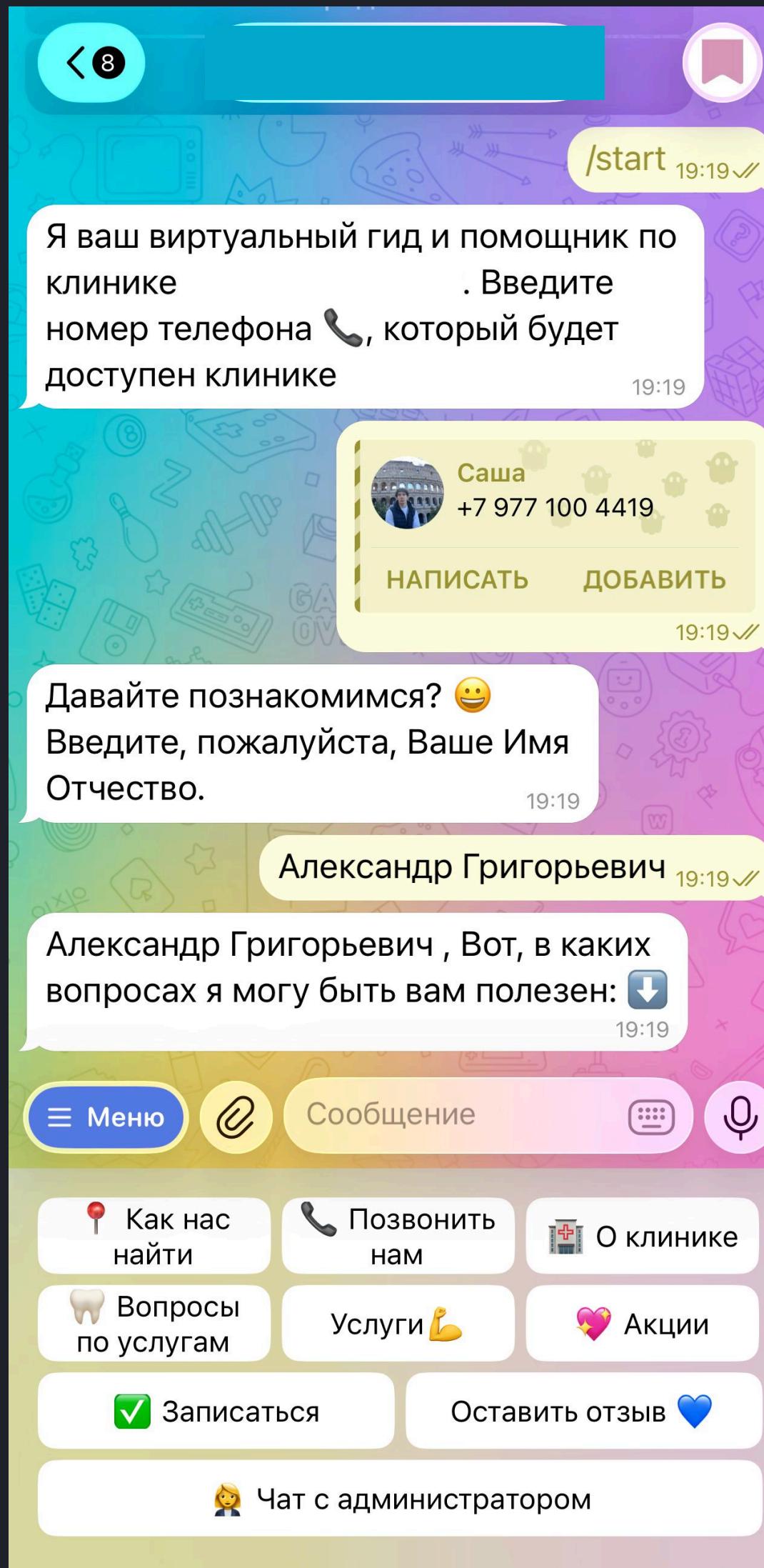
**Подписываем договор
и приступаем к
работам**

***для рекламы.
Внедряем отдел
контроля качества**

**Под ключ снимаем с вам
все обязанности отдела
маркетинга**



Порядок работ с Hippocrat Digital



Обещанный подарок



Начните работу с **Hippocrat Digital**, и мы бесплатно сделаем вам телеграмм бота, которого другие бы продавали вам за десятки тысяч рублей! Интеграция с МИС/CRM, сбор отзывов, запись на приём, информация о клинике, и все в одном месте

Свяжитесь с Нами!



Александр Антошкин
CEO **Hippocrat** Digital



+7 (977) 100-44-19



@ hippocratai@mail.ru



<https://t.me/imnadsa>

ИП Антошкин А.Г ИНН 772799039046 ОГРНИП 325774600768729