

## BASES PARA UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN EN MEDIOS DIGITALES

### EJEMPLO: CONSULTORIO ODONTOLÓGICO SMILE CARE

#### TARGET:

Personas solteras o en pareja, entre 25 y 35 años, con ingresos medios o altos, que valoran la estética y la salud dental. Suelen tener un estilo de vida activo y dinámico, y buscan tratamientos de ortodoncia, blanqueamiento dental y limpieza profunda.

#### BUYER PERSONA: FERNANDO

Información demográfica	Hombre, 28 años, soltero, vive solo en un apartamento en Jesús María, Lima. Tiene un título universitario en ingeniería y trabaja como ingeniero en una empresa de tecnología. Ingresos medios-alto.
Información psicográfica	Se preocupa por su apariencia y su salud, es activo y dinámico, le gusta socializar con amigos y colegas, viajar y probar nuevos restaurantes.
Objetivos y desafíos	Busca una sonrisa perfecta y una buena salud dental, quiere mantener su estilo de vida activo sin preocuparse por problemas dentales. El mayor desafío es encontrar una clínica dental que se adapte a su horario de trabajo y sus necesidades de tratamiento.
Puntos de dolor	Tiene miedo al dolor y la incomodidad durante los tratamientos dentales, también le preocupa el costo de los tratamientos y la duración del proceso de ortodoncia.
Fuentes de información	Se informa a través de las redes sociales, en particular Instagram y Facebook, y se basa en las recomendaciones de amigos y colegas para tomar decisiones de compra. También lee blogs y artículos sobre cuidado dental y sigue a influencers y celebridades que promueven la belleza y la salud dental.
Proceso de compra	Investiga en línea sobre las clínicas dentales de la zona y las compara en términos de calidad, costo y ubicación. Luego, se comunica con la clínica por Whatsapp o por teléfono para programar una cita.
Comportamientos	Es exigente en la calidad de los servicios y los productos que adquiere. Espera que la clínica dental ofrezca un ambiente agradable, trato amable y profesional, y los últimos avances en tecnología dental. Tiende a ser leal a las marcas y proveedores que lo satisfacen.

## HISTORIA DE FERNANDO



Mi nombre es Fernando, tengo 28 años y soy un ingeniero que vive solo en un apartamento en Jesús María, Lima. Soy una persona activa y dinámica, me gusta socializar con amigos y colegas, viajar y probar nuevos restaurantes. Me preocupa mucho mi apariencia y mi salud, por lo que siempre trato de mantenerme en forma y cuidar mi cuerpo, incluyendo mis dientes.

Como joven profesional, mi mayor desafío es encontrar una clínica dental que se adapte a mi horario de trabajo y a mis necesidades de tratamiento. Busco una sonrisa perfecta y una buena salud dental, pero tengo miedo al dolor y la incomodidad durante los tratamientos dentales. También me preocupa el costo de los tratamientos y la duración del proceso de ortodoncia.

Para informarme sobre las opciones disponibles, suelo investigar en línea y comparar las clínicas dentales de la zona en términos de calidad, costo y ubicación. A menudo, me baso en las recomendaciones de amigos y colegas para tomar decisiones de compra. También sigo a influencers y celebridades que promueven la belleza y la salud dental, y leo blogs y artículos sobre cuidado dental.

Cuando decido programar una cita en una clínica dental, espero encontrar un ambiente agradable, trato amable y profesional, y los últimos avances en tecnología dental. Soy exigente en la calidad de los servicios y los productos que adquiero, y tiendo a ser leal a las marcas y proveedores que me satisfacen.

En resumen, como joven profesional, valoro mi salud dental y busco una clínica dental que me ofrezca una experiencia personalizada y satisfactoria, que se adapte a mis necesidades y a mi estilo de vida activo.

## POSICIONAMIENTO DE MARCA

Para jóvenes profesionales como tú, que valoran su salud dental y buscan una clínica dental que se adapte a su estilo de vida activo y exigente, Smile Care ofrece una experiencia personalizada y satisfactoria, con los últimos avances en tecnología dental y tratamientos diseñados para una sonrisa perfecta y una buena salud dental.

Nuestro enfoque se centra en la estética y la salud dental, ofreciendo una amplia gama de servicios dentales de alta calidad, desde limpiezas y blanqueamientos hasta ortodoncia y tratamientos de implantología. Además, nuestro equipo de profesionales altamente capacitados y amables te brinda una atención personalizada y profesional para asegurarse de que te sientas cómodo y satisfecho con cada visita.

En Smile Care, creemos que cada sonrisa es única, por lo que nos esforzamos por diseñar un tratamiento personalizado para cada uno de nuestros pacientes. Utilizamos la tecnología más avanzada para

garantizar resultados precisos y efectivos en el menor tiempo posible, y ofrecemos planes de financiamiento flexibles para que puedas acceder a nuestros tratamientos sin preocuparte por el costo.

En resumen, en Smile Care encontrarás una clínica dental que se adapta a tus necesidades y a tu estilo de vida activo, ofreciendo una experiencia personalizada, profesional y satisfactoria, con los últimos avances en tecnología dental y tratamientos diseñados para una sonrisa perfecta y una buena salud dental. Ven y comprueba por ti mismo la diferencia que puede hacer Smile Care en tu sonrisa.

## **SLOGAN**

HACEMOS QUE TU SONRISA BRILLE

## **PERSONALIDAD DE MARCA**

Arquetipo: El creador

Rasgos de personalidad: creativo, innovador, apasionado, visionario y original

El arquetipo del Creador encaja perfectamente con la propuesta de valor de Smile Care, ya que la clínica dental se enfoca en crear sonrisas hermosas y saludables. La personalidad de la marca debe reflejar la pasión y dedicación que tiene la empresa por crear resultados innovadores y de alta calidad para sus pacientes. El Creador también representa la visión de futuro y la originalidad, lo que puede ayudar a conectar emocionalmente con Fernando, quien busca una experiencia única y personalizada en su tratamiento dental.

## **TONO DE COMUNICACIÓN:**

Considerando que Smile Care busca conectar emocionalmente con los jóvenes profesionales que buscan una experiencia única y personalizada en su tratamiento dental, se sugiere un tono de comunicación:

**Innovador:** Para reflejar la creatividad y originalidad que caracteriza a la clínica dental en sus soluciones y servicios, y que conecta con los intereses de los jóvenes profesionales.

**Empático:** Para demostrar una preocupación real por las necesidades y objetivos de los pacientes, y generar confianza en ellos.

**Coloquial:** Para transmitir una sensación de cercanía y amistad con los pacientes, utilizando un lenguaje cercano y fácil de entender.

**Personalizado:** Para demostrar la personalización y enfoque individualizado que Smile Care brinda a cada paciente, y conectar con los intereses de los jóvenes profesionales que buscan una experiencia única y personalizada.

En resumen, se sugiere un tono de comunicación innovador, empático, coloquial y personalizado para Smile Care, coherente con su propuesta de valor, personalidad de marca y perfil de cliente objetivo.

## MOODBOARD DE LA MARCA

Para conectar con el perfil de Fernando y transmitir los valores de la marca, es importante que el diseño sea moderno, amigable y profesional.

Paleta de Colores:

Blanco: Simboliza la limpieza y la higiene dental. Verde Menta: Evoca la frescura y la salud bucal. Amarillo Suave: Agrega un toque de energía y amabilidad.

Imágenes:

Fotografías de sonrisas brillantes y felices de pacientes satisfechos. Imágenes de un equipo de dentistas amigables y profesionales. Fotografías de equipos y tecnología dental de vanguardia. Instantáneas de pacientes sonriendo antes y después de su tratamiento.

Tipografía:

Una fuente sans-serif moderna y legible para reflejar la profesionalidad de la clínica. Una fuente manuscrita elegante y amigable para comunicar empatía y conexión con los pacientes.

Formas:

Líneas suaves y curvas para representar la amabilidad y la empatía. Formas geométricas sólidas para denotar confianza y profesionalidad. Elementos circulares para enfatizar la continuidad y la atención personalizada.

Este moodboard refleja los valores de Smile Care, como la profesionalidad, la amabilidad, la innovación y la confianza, y se adapta al perfil de Fernando, quien busca una experiencia personalizada y de alta calidad en el cuidado dental. Estos elementos visuales proporcionarán una identidad de marca cohesiva y atractiva en sus plataformas digitales y materiales de marketing.

Moodboard:

