

¿NECESITO UNA PÁGINA WEB DENTAL?

7 RAZONES PARA TENER UN SITIO WEB DENTAL



Odonto^{E-BOOK}**Emprende**



Contenido

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
PARA QUÉ SI SIEMPRE HE TRABAJADO BIEN SIN ÉL.	3
ES UNA PÉRDIDA DE DINERO Y NI TE PELAN.	3
POR QUÉ PAGAR SI ME HAN DICHO QUE HAY FORMAS DE HACER EL SITIO WEB GRATIS	4
<u>RAZÓN 1 - CONTACTO DIRECTO CON WHATSAPP</u>	4
<u>RAZÓN 2 - PROFESIONALISMO</u>	5
<u>RAZÓN 3 - UBICACIÓN EN MAPA</u>	7
<u>RAZÓN 4 - CITAS EN LÍNEA</u>	7
<u>RAZÓN 5 - FORMULARIO DE CONTACTO</u>	8
<u>RAZÓN 6 - INCREMENTAR PROSPECTOS Y NUEVOS PACIENTES</u>	9
<u>RAZÓN 7 - REDES SOCIALES</u>	10
<u>CONCLUSIONES</u>	11

INTRODUCCIÓN

Hola,

Me alegra saber que estás considerando llevar tu Consultorio Dental al siguiente nivel... el nivel digital y te estás preguntando si es buena opción contar con un Sitio Web Dental. Quizá te hagas las siguientes preguntas:

- Para qué si siempre he trabajado bien sin él.
- Es una pérdida de dinero y ni te pelan.
- Por qué pagar si me han dicho que hay formas de hacer el sitio web gratis

Hoy tú estás aquí para conocer un poco más de los sitios web y en particular los beneficios que tienen para tu práctica dental. Bien, comenzaré respondiendo estas tres preguntas que nos han hecho varios dentistas durante nuestros seminarios.

Para qué si siempre he trabajado bien sin él.

Has vivido sin un sitio web te va bien, te puede ir mejor ya que con un sitio web podrás siempre (24 horas los 7 días de la semana) mostrar lo que haces, quizá solamente eres ortodoncista o implantes o eres integral, pero cómo lo saben tus futuros clientes (pacientes) si no tienen esa información en la palma de su mano. Seré claro, en estos días todo mundo está usando internet para buscar servicios que solucionen su necesidad... y si no estás en internet simplemente no existes.

Es una pérdida de dinero y ni te pelan.

Tu sitio web es un medio de publicidad y como tal ayuda a exponer tus servicios antes tus posibles pacientes. Sé muy bien que esto de la publicidad no es nuevo para ti, seguramente has hecho volantes para repartirlos... y al día siguiente los ves todos en el suelo :(Esa es una verdad y pasa, te imaginas si por cada volante tuvieras una cita nueva, wow, sería genial, pero no es así. Tú invertirás un poco de tiempo y dinero para la construcción de tu sitio web dental y puede pasar como

los volantes lo ven y no toman acción, pero habrá algunos otros que desde su celular sepan de ti.

Es tu obligación decir, cacarear al mundo que tienes un sitio web, sí leíste bien, es tu obligación. Algunos ejemplos son: escribe tu sitio web en tus tarjetas de presentación, en la fachada de tu consultorio o incluso paga a Facebook para que lo promocio.

Por qué pagar si me han dicho que hay formas de hacer el sitio web gratis

Tienes razón, hay lugares donde lo puedes hacer gratis, sin embargo considera lo siguiente:

- A pesar de ser gratis ¿sabes cómo estructurar la información que deseas mostrar?
- Tu dirección de internet no será profesional. ¿Acaso tu negocio de salud dental debe lucir como la tiendita de la esquina? Aquella tiendita vieja y con un pequeña puerta y sucia.
- ¿Conoces la información que es relevante a tu audiencia y cómo encapsularla para ser mostrada?
- ¿Sabes en qué orden colocar la información?

Los sitios generados gratis son recomendados para chicos en bachilleratos que deben cumplir con una tarea, para un estudiante de diseño gráfico o para alguien sumamente experto en la construcción de sitios web. ¿Tú eres uno de esos o te dedicas al negocio de la salud dental?

Ya me siento mal, parece que te regañé :(pero esa nunca fue mi intención. Respiro hondo y profundo, ahora sí te mostraré lo que venías a buscar. **7 razones para tener un sitio web dental.**

RAZÓN 1 - Contacto directo con WhatsApp

Desde tu sitio web dental puedes tener un botón para que inmediatamente te contacten en tu WhatsApp. Así es, leíste bien, el visitante que está viendo tu página y tiene alguna duda le pica al botón e inmediatamente estará hablando contigo (o asistente o la recepción, etc). !Eso está muy coqueto! TOD@S usamos el Whats.



RAZÓN 2 – Profesionalismo

Generalmente cuando visitas un lugar y no tienen sitio web no te genera confianza y su imagen decae. Al tener un sitio web dental (bien hecho) tus pacientes verán un aumento en la profesionalización de tu negocio dental.



RAZÓN 3 - Ubicación en Mapa

Sabrán llegar a tu Consultorio de una manera muy eficaz. Un mapa interactivo colocado en tu sitio web dental los guiará (tú has usado Google Maps, bueno todos lo hemos usado). No basta con tu teléfono y dirección, ahora le darás ese plus a tus pacientes, teléfono, horario de atención, dirección y un **mapa interactivo** para que sepan cómo llegar contigo. Una vez que abren el mapa en sus teléfonos hasta rutas de camión, caminando o en coche les dice :) !Eso también está muy coqueto!



RAZÓN 4 - Citas en línea

Tu paciente desde la comodidad de su casa viendo Netflix puede solicitar una cita en tu Consultorio el día que quiera. Tu paciente te otorgará su nombre, teléfono, correo y fecha para su cita. Es tu trabajo recibir esa información y llamarle para confirmar.

Con esto tus pacientes se sentirán que son mejor atendidos que la competencia. Lo adivinaste, este plus incrementa tu imagen profesional en tu negocio dental.

Agendar cita

Campos marcados con * son requeridos

Nombre *

Teléfono *

Fecha de cita

Mensaje *

RAZÓN 5 - Formulario de contacto

Ya dijimos que puedes tener un contacto directo a tu teléfono WhatsApp o pueden solicitar una nueva cita. Sin embargo quizá habrán otros tipos de pacientes, que solamente tienen dudas o deseas hacerte un comentario. Entonces también puedes tener un formulario de contacto donde obtienes el nombre y mail de esa persona para resolver sus dudas.

Si resuelves dudas tienes a un paciente contento y si ese paciente está contento seguirá contigo y hasta recomendarte puede.

Contacto

Nombre	E-mail
Mensaje	

15 + 9 =

RAZÓN 6 - Incrementar prospectos y nuevos pacientes

Ya hemos dicho que puedes tener contacto en WhatsApp, generar Citas en línea y contar con un Formulario de contacto. Entonces quien visite tu sitio web dental, vea lo que haces, conozca tu ubicación y si tiene la necesidad te podrá contactar de 3 formas directas. A eso se le llama que un nuevo prospecto, un prospecto es aquel que tiene interés en tus servicios y te contacta. Ahora como prospecto es tu obligación generar una cita y ¡tener un nuevo cliente!



RAZÓN 7 - Redes sociales

Tod@s estamos e las redes sociales, tus pacientes y tus prospectos también están ahí. Haz uso de esa mega herramienta. Si tienes un sitio web dental cuentas con acceso a lo siguiente:

- Quien visite tu sitio podrá compartirlo en sus redes sociales con un solo clic.
- Quien visite tu sitio conocerá tus redes sociales y podrá visitarte también por ese canal de comunicación



CONCLUSIONES

.Tu vida ha estado bien, pero puede estar mejor. Dale un shot de energía y profesionaliza aún más tu Consultorio dental.

- ¿Qué tan útil te sería que tu Consultorio dental luzca más profesional?
- ¿Te gustaría más oportunidades de incrementar tu cita diaria?
- ¿Qué tanto te beneficiaría consentir a tus actuales pacientes con el uso de internet y una sitio web dental?

Gracias por leer este eBook creado para ayudarte a quitar esas dudas de tu cabeza.

¿Tiene alguna duda? Tírame un Whats y con gusto te apoyo, dale clic [AQUÍ](#).

OdontoEmprende puede ayudarte en la creación de tu sitio web dental, mira las opciones económicas que tenemos para ti. Dale clic [AQUÍ](#).

Julio Quiroz
Fundador
OdontoEmprende
www.odontoemprende.mx
"Despertando al empresario dental que llevas dentro"
Tel. (55) 3722 - 5785

