

ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL EN SERVICIOS ORTOPEDICOS
ESPECIALIZADOS DEL SUROCCIDENTE S.A.S DE ESPECIALISTAS EN SALUD

YESSICA PAOLA MUÑOZ CARVAJAL
ANGIE MARCELA CHOCUE COLLAZOS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MARIA ALEJANDRA ALBAN LARA

CORPORACION UNIVERSITARIA COMFACAUCA UNICOMFACAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

POPAYÁN CAUCA

16/11/2024

INTRODUCCIÓN

El marketing en el sector de la salud juega un papel crucial no solo en la promoción de servicios especializados, sino también en la creación de relaciones cercanas y duraderas con cada uno de los pacientes. En empresas como Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS, en convenio con el Hospital Susana López de Valencia de Popayán, Cauca, el marketing va más allá de simplemente ofrecer servicios médicos, ya que es una herramienta muy importante y fundamental para construir una reputación sólida, generar confianza y proporcionar experiencias positivas a los pacientes. Este documento tiene como objetivo explorar las estrategias de marketing que la empresa puede implementar para aumentar su impacto en el mercado de la salud, fortalecer su vínculo con los pacientes y mejorar su visibilidad en la comunidad.

En primer lugar, es importante entender que Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS opera con un enfoque especializado en ortopedia, la empresa se beneficia enormemente de su convenio con el Hospital Susana López de Valencia, una institución de renombre que proporciona acceso a recursos médicos de calidad y a una infraestructura hospitalaria de primer nivel. Sin embargo, la competencia en el sector de la salud es rápida, lo que obliga a la empresa a crear estrategias de marketing que no solo destacan la calidad de sus servicios, sino que también transmitan calidez, cercanía y una atención integral que los pacientes buscan cuando necesitan cuidados especializados.

Es fundamental que la empresa implemente herramientas digitales para conectar de manera más efectiva con su público. Las estrategias de marketing digital, como el uso de redes sociales, la optimización para motores de búsqueda (SEO) y la creación de contenido educativo, permiten que los pacientes comprendan mejor sus opciones de tratamiento y se sientan más seguros al elegir a **Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS**. Implementando estas herramientas digitales, la empresa podrá fortalecer su presencia en línea y facilitar que los pacientes encuentren rápidamente la información que necesitan.

El marketing de la marca debe incluir una propuesta de valor que resalta la especialización del equipo médico, el uso de tecnología avanzada y el cuidado personalizado brindado a cada paciente. Además, es esencial implementar estrategias de

fidelización y recomendaciones que contribuyan a generar una base de pacientes, quienes a su vez, a través del boca a boca, pueden convertirse en embajadores de la empresa.

La comunicación constante, el seguimiento post tratamiento y la educación continua sobre prevención de enfermedades o lesiones ortopédicas pueden fortalecer las relaciones con los pacientes y aumentar su satisfacción.

JUSTIFICACIÓN

En los últimos años, el Hospital Susana López de Valencia ha experimentado un crecimiento significativo en la atención de pacientes, pasando de 2.258 en 2019 a 6.333 en 2023. Este aumento refleja una creciente demanda de servicios médicos, donde el 48% de los pacientes atendidos, tanto niños como adultos, pertenece a los Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS. Este dato no solo evidencia la relevancia de los servicios ortopédicos en el departamento del Cauca, sino también una oportunidad estratégica para ampliar el alcance y la visibilidad a través del marketing digital, dado que esta empresa tiene convenio con el hospital antes mencionado.

Como se ha señalado, el aumento en el número de pacientes atendidos subraya la necesidad de implementar estrategias digitales que permitan llegar a un público más amplio y diverso. Esto fortalecerá la presencia en el mercado, atrayendo a nuevos pacientes interesados en atención médica de calidad y promoviendo los servicios únicos que ofrece la institución.

El compromiso del hospital con la excelencia en atención ortopédica y la integración de tecnologías avanzadas puede ser comunicado de manera efectiva a través del marketing digital. Diferenciadores como el uso de técnicas innovadoras, como la anestesia regional y los enfoques multidisciplinarios, deben destacarse en las campañas. Esto no sólo captará a pacientes interesados en tecnología médica avanzada, sino que también consolida la reputación del hospital como un centro moderno e innovador.

La capacidad del hospital para mantener operaciones eficientes durante la pandemia demuestra su compromiso con la salud pública. Compartir historias de éxito y testimonios positivos a través de sus redes sociales generará confianza entre cada uno de sus pacientes, reforzando la imagen de los Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS como una opción confiable y segura para la atención médica.

Además, Popayán, al ser una ciudad relativamente pequeña, necesita dar a conocer los avances y resultados positivos obtenidos, destacando que el hospital ha evolucionado en cuanto a los servicios ofrecidos, se cuenta con profesionales altamente capacitados, cuya calidad y experiencia están a la altura de los mejores en ciudades más

desarrolladas. Aunque cada uno de los especialistas son conocidos principalmente a través de recomendaciones y testimonios, su trabajo es un reflejo de la alta calidad de atención que el hospital brinda, lo que con ello refuerza la credibilidad y la confianza en todos sus servicios.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Proponer estrategias de marketing digital efectivas para la empresa SERVICIOS ORTOPEDICOS ESPECIALIZADOS DEL SUR OCCIDENTE SAS en convenio con el Hospital Susana López de Valencia, enfocándonos en fortalecer cada presencia de los pacientes y mejorando su experiencia de atención.

Objetivos Específicos:

1. Realizar un diagnóstico de servicios de salud especializados para identificar cada una de las necesidades, expectativas y preferencias de los pacientes.
2. Diseñar propuestas de campañas para las redes sociales y estrategias de SEO que aumenten la visibilidad en línea y conecten con la audiencia de manera efectiva.
3. Fortalecer acciones para la identidad de la empresa, destacando la calidad y el profesionalismo de los servicios médicos ofrecidos.
4. Sugerir métricas para evaluar el desempeño de las estrategias de marketing digital.

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

SERVICIOS ORTOPEDICOS ESPECIALIZADOS DEL SUR OCCIDENTE SAS es una empresa dedicada al tratamiento y manejo de patología degenerativa, traumas músculo esquelético y sus secuelas, contamos con un equipo de profesionales médicos y especialistas en ortopedia y traumatología, personal calificado con años de experiencia dedicados a buscar el bienestar, recuperación y felicidad de todos nuestros pacientes al igual que a sus familiares.

Nuestra empresa nace con el objetivo de generar mayor cobertura en los procedimientos, tratamientos y mejoras en los traumas musculares esqueléticos que se presentan en nuestros pacientes, lo que buscamos es el cumplimiento de los estándares internacionales de calidad en atención médica especializada para el cuidado del paciente y la administración de servicios en salud.

1.1 DATOS GENERALES EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

Se mencionan el nombre, domicilio, propietario(s), actividad principal, actividades conexas.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

SERVICIOS ORTOPEDICOS ESPECIALIZADOS DEL SUR OCCIDENTE S.A.S
"SUSANA LOPEZ DE VALENCIA"

DOMICILIO:

CALLE 15 No.17a-196 Barrio ladera
Popayán Cauca

MACRO LOCALIZACIÓN:

Ubicado en Colombia en el departamento del Cauca

MACRO LOCALIZACIÓN



*Figura 1 Macro localización
Imagen extraída de la aplicación google map donde se refleja la ubicación de la empresa*

Micro localización:

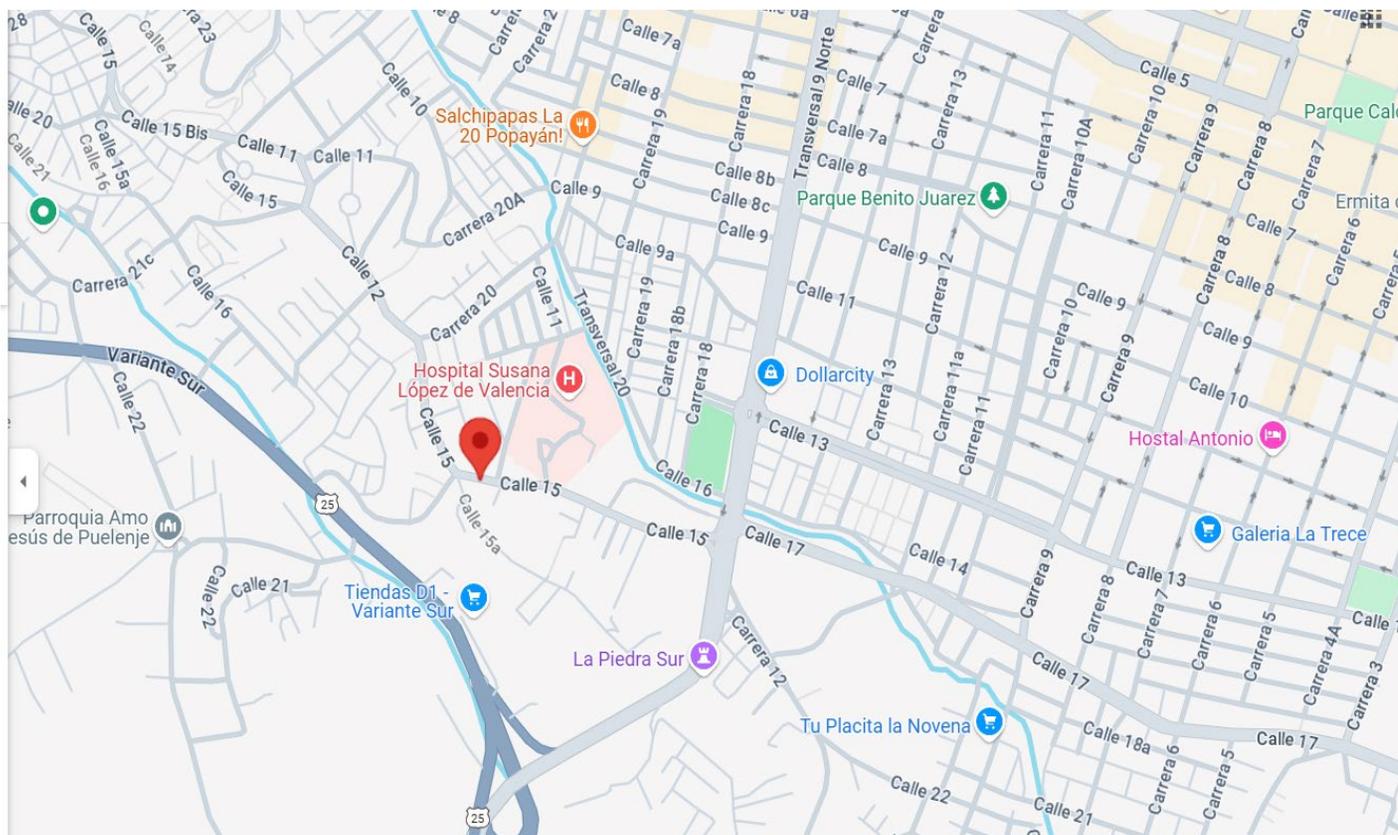


figura 2 Micro localización
Imagen extraída de la aplicación google map donde se refleja la ubicación de la empresa

PROPIETARIO:**Dr. JACINTO HERNEY BOLAÑOS REBOLLEDO**

Ortopedia y traumatología

Cirugía de reemplazo articular y reconstructivo e infecciones

RM 006766

Universidad del Cauca

Universidad de Guadalajara Jalisco México

Centro de entrenamiento Ortofix Verona Italia

Dra. JENNY PATRICIA HOLGUIN PRIETO

Ortopedia y traumatología

Ortopedia infantil

TP 1922/05

Universidad del cauca

Universidad del valle

Universidad javeriana

Dr. CARLOS ALBERTO CALVACHE GARCIA

Ortopedia y traumatología

Cirugía artroscópica

TP 19-2813/2006

Universidad del cauca

Universidad autónoma de México

Universidad nacional autónoma de México

Dr. JORGE EDUARDO PORTELA GARCIA

Ortopedia y traumatología fellow cirugía articular de hombro y rodilla

TP 94-619/2005

Universidad del Cauca

Universidad del Bosque

Dr. HUMBERTO GONZALEZ SERNA

Ortopedia y traumatología

TP 199-3371/2004

Universidad del cauca

Fundación universitaria san Martin Bogotá D.C

ACTIVIDAD PRINCIPAL:

Actividades de la práctica médica, sin internación.

ACTIVIDADES CONEXAS:

- Traumatología
- Anestesiología
- Instrumentadores quirúrgicos
- Médicos generales
- Auxiliares en enfermería

1.2 ANTECEDENTES EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

Se mencionan los antecedentes, origen, trayectoria, evolución de la empresa / idea de negocio o proyecto de empresa.

El hospital Susana Lopez De Valencia de la ciudad de Popayán Cauca es una entidad dedicada a transformar vidas a través de la excelencia en la atención Ortopédica, Servicios Ortopédicos Especializados Del Sur Occidente SAS fundada en el año 2019 por un visionario grupo de ortopedistas y entusiastas de la anestesia regional, su misión es brindar un manejo integrado oportuno a las patologías de traumatología tanto en adultos como en niños utilizando los más altos estándares de calidad, la evidencia científica y tecnología de vanguardia, es un equipo que está compuesto por especialistas en cirugía de mano, reemplazo articular de hombro rodilla entre otros.

Durante la pandemia del Covid 19 se tuvo la innovadora técnica de anestesia regional que permite continuar operando sin interrupciones, garantizando una mayor satisfacción del paciente y la optimización de recursos, gracias a este enfoque se ha logrado reducir significativamente los tiempos de hospitalización y las complicaciones, gracias al modelo de atención basado en anestesia regional por lo cual se ha visto un aumento constante en el número de pacientes atendidos.

En 2019 se atendió cerca de 2.258 pacientes, en 2020 a pesar de la pandemia aumentaron a 3.881, en 2022 fue de 5.314 y ya en 2023 se alcanzó la cifra de 6.333 pacientes además de esto hubo un incremento significativo en la consulta externa.

un esfuerzo en conjunto que entre anestesiólogos con experiencia de anestesia regional y Servicios Ortopedicos Especializados SAS se ha creado SOMOS un grupo multidisciplinario cuyo lema es Medicina Especializada Con Amor.

Así mismo, participan activamente en la creación de programas CLÍNICA PONSETI HSLV enfocado en el tratamiento de pacientes con pie de equino, con el uso de ecografías y neuroestimulación se ofrece anestesia regional segura y efectiva reduciendo los tiempos de hospitalización y complicaciones más del 90% de los pacientes no requieren anestesia general lo que disminuye los costos para la institución.

1.3 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO O PROYECTO DE EMPRESA.

Se clasifica la empresa /proyecto de empresa / idea de negocio de acuerdo al sector económico, tamaño, formal o informal, persona natural o jurídica, tipo de sociedad.

1. Sector Económico:

Sector de Servicios:

Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur Occidente SAS opera en el sector servicios se enfoca en proporcionar atención médica especializada para el Diagnóstico, evaluación y tratamientos quirúrgicos.

Tamaño:

Mediana Empresa, Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur Occidente SAS de la ciudad de Popayán Cauca puede clasificarse como una mediana empresa ya que esta clasificación se basa en el número de empleados y el tamaño máximo de contratación es de 54 empleados.

Formal o informal:

Formal: Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur Occidente SAS es una empresa formal ya que cuenta con una estructura establecida cumple con las regulaciones y normativas locales y está registrada legalmente.

Persona natural o jurídica:

Persona Jurídica: La empresa Servicios Ortopedicos Especializados de Sur Occidente SAS se clasifica como persona jurídica lo que significa que es una entidad legal.

Tipo de sociedad:

Sociedad Por Acciones Simplificada (SAS)

1.4 PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

Se describe el portafolio de productos y/o servicios de la empresa /proyecto de empresa / idea de negocio.

El hospital Susana Lopez De Valencia ofrece servicios especializados, siendo un hospital acreditado, cuenta con un equipo de especialistas con idoneidad, profesionalismo y dedicación, ha logrado resultados excepcionales al abordar diariamente diversas patologías, altamente complejas.

Nuestros Servicios

- ortopedia pediátrica
- cirugía reconstructiva e infecciones
- cirugía artroscópica de hombro y rodilla
- reemplazo articular de hombro, rodilla y cadera
- cirugía de mano
- otoplastia
- trauma complejo
- cirugía de pie y tobillo
- anestesia regional ecodirigida

Anexo portafolio de servicios para mejor apreciación en los anexos adjuntos en el documento.

1.5 SEGMENTO DE CLIENTE DE LA EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

Se define el segmento de cliente para los productos y/o servicios de la empresa /proyecto de empresa / idea de negocio, acorde a las variables de segmentación (Geográfica, Demográfica, Psicográfica, Socioeconómico y Conductual).

-Geográfica:

Popayán cauca-Buenaventura

-Demográfica:

Edad: Toda aquella persona que se encuentre afectada y vinculada a los convenios con el hospital Susana Lopez de Valencia

Sexo: Hombres y mujeres

-Psicográfica:

Estilo de vida: Necesidad de acceder a un servicio de especialistas médicos en el hospital , mejorando la salud de los pacientes y transformando vidas garantizando una calidad de diagnósticos, tratamientos efectivos y una atención humanizada y más cercana, llevando así un resultado con éxito,basado en la experiencia y el conocimiento de cada uno de los especialistas .

-Valores:

-Valoran un trato de alta calidad, donde cada interacción refleja empatía y profesionalismo.

-Confían en las tecnologías médicas avanzadas como parte fundamental de su atención -Aprecian recibir información clara y detallada que les ayude a comprender y sentirse seguros sobre sus tratamientos.

-Intereses:

-Los pacientes buscan un interés en cuanto a su recuperación efectiva y segura.

-Buscan tratamientos especializados para cuidar y sanar sus lesiones buscando un cuidado completo que les permita a cada uno de ellos recuperar su bienestar y calidad de vida.

-Personas que confían en procedimientos quirúrgicos , respaldados por un equipo de especialistas comprometidos, confiables y con una gran experiencia en su labor.

-Socioeconómica:

Ingresos: Estrato 1,2,3,4,5

Ocupación: Toda aquella persona que requiera del servicio.

Seguridad social: Usuarios afiliados a sistemas de salud pública que por necesidad acceden a servicios de cada uno de los especialistas.

1.6. COMPETENCIA PARA LA EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

Se mencionan 5 empresas que representan competencia directa para la empresa /proyecto de empresa / idea de negocio.

FISIOSALUD DEL CAUCA IPS SAS

NOMB RE	LOGO	SERVIC IOS	DIREC CIÓN	VENTAJA COMPETITIVA
------------	------	---------------	---------------	------------------------

<p>FISIO</p> <p>SALUD DEL</p> <p>CAUCA IPS</p> <p>SAS</p>		<p>-</p> <p>Medicina física y Rehabilitación (Fisiatría)</p> <p>-</p> <p>Psiquiatría infantil</p> <p>-</p> <p>Neurología Pediátrica (Neuropediatría)</p> <p>-</p> <p>Neuropsicología</p> <p>-</p> <p>Medicina del trabajo y Medicina Laboral</p> <p>-jefe especialista en el</p>	<p>CARR</p> <p>ERA 11 17 N</p> <p>59, Barrio Antonio Nariño</p> <p>POPAYÁN, CAUCA</p>	<p>Atención integral y pública, con prioridad a población vulnerable.</p> <p>Especializa ción en alta complejidad: oncología, urgencias y materno-infantil.</p> <p>Enfoque en fisioterapia y rehabilitación funcional.</p> <p>Servicios orientados a aseguradoras y particulares.</p>
---	---	--	---	---

		cuidado de Heridas y Ostromías		
--	--	---	--	--

NOMBR	LOGO	SERVICI	DIRECC	VENTAJA
E		OS	IÓN	COMPETITIVA

<p>CLINIC A LA ESTANCIA</p>		<p>-Cirugía cardíaca, cirugía de tórax, cirugía general, cirugía maxilofacial, cirugía plástica y reconstructiva</p> <p>- Angiografía</p> <p>-Neurología</p> <p>- Infectología</p> <p>-Oncología y cirugía oncológica</p> <p>- Ginecología</p> <p>- Neumología intrahospitalaria</p> <p>-Medicina interna</p> <p>- Traumatología y ortopedia</p>	<p>CALLE 15 N 2 350 BARRIO LA ESTANCIA, POPAYÁN, CAUCA</p>	<p>Especializa ción en Salud:</p> <p>Ambos ofrecen servicios especializados: el hospital en áreas públicas esenciales y la clínica en servicios privados avanzados.</p> <p>Atención Regional:</p> <p>Son referentes importantes en la prestación de servicios de salud en el Cauca.</p>
---------------------------------	---	--	--	---

NOMBRE	LOGO	SERVICIOS	DIRECCIÓN	VENTAJAS COMPETITIVAS
Clínica San Rafael de Popayán		<p>Servicio integral de apoyo diagnóstico que incluye radiología convencional, ecografía, arco en C, tomografía, resonancia magnética y angiografía, así como un servicio de laboratorio clínico y patología. servicios ambulatorios</p>	<p>CALLE 18A N° 5-20, BARRIO LA ESTANCIA POPAYÁN (CAUCA)</p>	<p>capacidad para atender una amplia gama de necesidades de salud. Con 140 camas, tecnología de diagnóstico de última generación, servicios especializados como oncología y cardiología, y un banco de sangre propio, zonas cercanas. Esto la posiciona como un referente regional en atención integral y especializada,</p>

		incluyen oncología		destacándose por su capacidad para atender emergencias y tratamientos complejos.
--	--	-----------------------	--	---

2. MODELO DE NEGOCIO Y DIAGNOSTICO EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

2.1 MODELO DE NEGOCIO DE LA EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO (MODELO DE NEGOCIO SOBRE EL LIENZO - BUSINESS MODEL CANVAS)

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTE
<p>Hospital (Susana Lopez de Valencia) que remiten pacientes</p> <p>Aseguradoras que cubren los servicios prestados (SOAT, EPS, AIC)</p> <p>Luis Ablanque de la plata (Buenaventura)</p> <p>Proveedores de productos ortopédicos</p>	<p>Manejo integrado oportuno a las patologías de traumatología tanto en adultos como en niños.</p> <p>Investigación y desarrollo de nuevos productos</p> <p>Capacitación continua del personal médico.</p>	<p>Atención de calidad, respaldada por años de experiencia y un equipo comprometido con el bienestar de cada uno de los pacientes.</p> <p>La trayectoria ha permitido ganarse el reconocimiento de la comunidad, brindando soluciones personalizadas que mejoran la vida de los pacientes.</p> <p>(consultas, Diagnóstico, tratamientos, atención integral al paciente, asesoramiento y seguimiento)</p> <p>Anestesia regional: (Recuperación más rápida, Menor</p>	<p>Atención personalizada y seguimiento continuo.</p> <p>Consultas externas para asesoramiento inicial.</p> <p>Encuestas de satisfacción para mejorar el Servicio.</p>	<p>Pacientes con condiciones ortopédicas y traumatología (lesiones, Problema de rodilla cadera y columna, enfermedades crónicas)</p> <p>Pacientes particulares niños y jóvenes sin límite de edad.</p> <p>Deportistas que requieran atención especializada.</p> <p>Convenio con el Hospital Susana Lopez De Valencia Popayán Cauca.</p>

		impacto en funciones corporales)		
	<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>Personal Médico Especializado con experiencia (ortopedistas) Equipos médicos y tecnológicos</p>		<p>CANALES</p> <p>Instagram Facebook Correos</p>	

para diagnóstico y tratamiento, anestesia regional	Electrónicos, Página Web
<p align="center">ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Salarios del personal médico ,administrativo,contable y abogado. - Estructura de apoyo, investigativa,y académica. - Costos operativos (alquiler, servicios, Suministros) - Inversión en Marketing 	<p align="center">FUENTE DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Honorario por consultas médicas y tratamientos. - Contratos con aseguradoras (SOAT, EPS,AIC) - Fisioterapia y Rehabilitación - Cirugías y Procedimientos Ortopédicos - Luis Ablanque de la plata (centro de salud Buenaventura)

2.2 DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO (MATRIZ DOFA)

FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS

<p style="text-align: center;">FACTORES INTERNOS</p>	<p style="text-align: center;">1.Participación en programas de salud pública 2.Desarrollo de alianzas estratégicas 3.Innovación tecnológica 4.Capacitación continua del personal</p>	<p style="text-align: center;">1.Competencia directa 2. Saturación del mercado hospitalario 3.Rotación del personal</p>
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA

<p>1. Equipo especializado y capacitado con experiencia</p> <p>2. Convenio con un hospital reconocido</p> <p>3. Atención integral (Equipo Multidisciplinario)</p> <p>4. Compromiso profesional y vocación de servicio, priorizando la calidad y el bienestar del paciente por encima de una motivación meramente económica.</p> <p>5. La empresa asegura el cumplimiento de todas las normativas locales aplicables a los servicios de salud y ortopedia.</p>	<p>1.F1 + O1: Participar en programas de salud pública para el fortalecimiento de la experiencia del equipo para ganar mayor confianza.</p> <p>2.F3 + O2: Aprovechar el enfoque integral del equipo para desarrollar alianzas estratégicas con instituciones de salud.</p> <p>3.F4 + O3: Incorporar innovación tecnológica que complemente la vocación de servicio y mejore la experiencia del paciente.</p> <p>4.F2 + O4: Usar el convenio con el hospital para ofrecer capacitaciones al personal, fortaleciendo su competitividad.</p> <p>5.F5 + O3: Integrar tecnologías que aseguren el cumplimiento normativo y mejoren los procesos internos.</p>	<p>1.F3+A1: Diferenciarse en el mercado mediante atención integral para enfrentar la competencia.</p> <p>2.F1+A4: Fortalecer la confianza en futuros acuerdos.</p> <p>3. F1+A5: Ampliar los convenios con otras instituciones de salud .</p> <p>4.F1+A1: Posicionar al equipo especializado como diferenciador en el mercado</p> <p>5.F4+A1: Realizar talleres y encuentros con pacientes para humanizar la atención</p>
---	---	---

DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA

<p>1.Dependencia del hospital</p> <p>2.Ausencia de marca propia</p>	<p>1.D2+01: Crear una identidad de marca propia que refleje el compromiso con la calidad y la atención personalizada, destacándose en un sector donde sus servicios marquen una diferencia real en la vida de las personas.</p> <p>2.D2+04: Participar en capacitaciones relacionadas con la creación de marca</p> <p>3.D1+03: Implementar plataformas virtuales para ofrecer servicios fuera del hospital.</p> <p>4.D2+A1: Promover campañas de educación y prevención en salud</p> <p>5.D2+04: Desarrollar programas de fidelización de pacientes</p>	<p>1.D1+A2: Desarrollar servicios fuera del hospital para disminuir la dependencia.</p> <p>2.D1+A3: Ofrecer programas de retención laboral para el personal.</p> <p>3.D2+A2: Implementar estrategias de marketing para posicionar la marca en un mercado saturado</p> <p>4.D1+A1: Diversificar los servicios para atender nuevos segmentos del mercado</p> <p>5.D1+A2: Crear servicios domiciliarios para disminuir la dependencia del hospital.</p>
---	--	---

2.3 MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

2.3.1 MISIÓN:

Brindar un manejo integral y oportuno a las diferentes patologías de traumatología de nuestra población mayor e infantil mediante la aplicación de amplios conocimientos en la especialidad como ortopedistas supra especializados basados en los más altos estándares de la evidencia científica actualizada, apoyados con equipos de alta tecnología y sobre todo con un gran componente humano, integrado por un completo equipo de profesionales especializados en todas las áreas de la ortopedia al servicio de la comunidad

2.3.2 VISIÓN

SOESO SAS será una empresa reconocida en el sector de ortopedia y traumatología del departamento del cauca, por contar con un prestigioso personal

altamente calificado en cada una de las áreas y servicios que la empresa ofrece con el único fin de lograr la mayor satisfacción de nuestros pacientes y de sus familiares.

3. IMAGEN CORPORATIVA DE LA EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

3.1 LOGOTIPO

El logo presenta una figura geométrica que alude simbólicamente a la función de sostén y unión, característica fundamental en los procedimientos ortopédicos. El diseño es una representación figurativa de la fijación ósea, evocando elementos que recuerdan los clavos o dispositivos utilizados en cirugías para unir y estabilizar los huesos, estableciendo una metáfora visual de la estructura sólida y el soporte.



La Tipografía:

La tipografía utilizada es de estilo palo seco, es decir, sin remates. Esta elección aporta un carácter moderno, funcional y serio, que transmite con claridad la rigidez y precisión necesarias en el ámbito de la ortopedia. El uso de dos tipos de fuentes asegura una legibilidad óptima, facilitando la identificación y reconocimiento de la marca.



Excelencia en salud, excelencia
en lo que hacemos

3.2 COLORES CORPORATIVOS (SIGNIFICADO DE LOS COLORES)

En cuanto a la paleta de colores corporativos, se han empleado tonos fríos, particularmente variaciones de azul, que se asocian comúnmente con el ámbito de la salud y la medicina.

El azul: es un color que inspira confianza, calma y profesionalismo, genera una sensación de seguridad y tranquilidad lo cual es fundamental para los pacientes

El gris: aporta una sensación de seriedad, estabilidad y compromiso, reforzando el carácter formal y técnico de los servicios ofrecido, es un color neutro que puede transmitir sofisticación y equilibrio

El blanco: simboliza pureza, limpieza y sencillez es un color frecuentemente asociado con el entorno médico, debido a su conexión con la higiene, transmite un ambiente seguro.

4. ACTIVIDADES DE MERCADEO ELECTRÓNICO A DESARROLLAR PARA LA EMPRESA / PROYECTO DE EMPRESA / IDEA DE NEGOCIO

SITIO WEB:

Para desarrollar un plan de mercadeo electrónico para la empresa de Servicios Ortopédicos Especializados De Sur Occidente SAS de la ciudad de Popayán es fundamental, ya que esto no solo mejora la visibilidad de la empresa, sino que también permite conectar de manera más cercana con los pacientes y entender mejor sus necesidades. Al analizar la situación actual, se observa que la empresa cuenta con un sitio web reciente, lo que representa una oportunidad para convertirlo en una herramienta clave de interacción, brindando información útil y servicios accesibles que faciliten la vida de los pacientes, con ello realizando actividades de fidelización para todos los pacientes.

4.1.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL:

Se analiza que la empresa Servicios Ortopédicos Especializados De Sur Occidente SAS cuenta con un sitio web en el cual tiene contenidos como el portafolio de servicios, ubicación geográfica y publicaciones en sus diferentes redes, en cada uno de los mencionados anteriormente se da con información clara y actualizada de cómo la empresa ha venido evolucionando, se comprueba que el sitio está optimizado para servicios móviles.

La empresa si tiene presencia en las redes sociales como facebook actualmente cuenta con 110 seguidores y 49 like se verifica que son muy pocos los perfiles activos, en cuanto a la calidad del contenido publicado y la interacción con los seguidores es algo que se debe mejorar, tienen videos de testimonio de pacientes y de cada uno de sus especialistas, dando así a conocer su experiencia y su comodidad en su labor en la plataforma como Google instagram y facebook y foros de salud.

4.1.2 OBJETIVO:

Mejorar la visibilidad y la interacción digital de la empresa, incrementando el reconocimiento del sitio web y redes sociales, con el fin de fidelizar a los pacientes, generar confianza y construir una comunidad activa.

4.1.3 ESTRATEGIA:

Las estrategias que se podrían implementar para la empresa sería la optimización del sitio web ya sea mejorando la navegación del sitio ,asegurando que los servicios sean fáciles de encontrar y implementando un blog con artículos sobre temas ortopédicos , así mismo realizar testimonios de pacientes, ya que esto de alguna u otra forma puede generar más confianza.

Es importante Implementar programas de recompensas digitales para pacientes frecuentes, permitiendo acumular puntos que se puedan canjear por descuentos o productos ortopédicos.

1. Diseñar campañas de email marketing personalizadas, con recordatorios de citas, promociones y contenido educativo.
2. Crear y compartir contenido educativo sobre salud ortopédica a través del sitio web y redes sociales.
3. Realizar encuestas digitales de satisfacción para recoger opiniones y mejorar continuamente los servicios.
4. Utilizar redes sociales como canal de fidelización, promoviendo la interacción con dinámicas, testimonios y consejos prácticos.
5. Desarrollar una aplicación móvil para que los pacientes puedan agendar citas, consultar historiales y recibir recordatorios.
6. Analizar continuamente métricas digitales como conversiones y retención de usuarios, para evaluar el impacto de las estrategias y hacer ajustes que optimicen los resultados.

Cada una de estas actividades serán esenciales para impulsar el reconocimiento de la empresa, fortaleciendo también la confianza de los usuarios y promoviendo una experiencia positiva.

Más allá de atraer nuevos pacientes, es fundamental cuidar y valorar a quienes ya confían en los servicios de la empresa. La fidelización no solo consiste en mantener pacientes, sino en construir relaciones basadas en el respeto, la cercanía y el cuidado genuino. Un paciente satisfecho no solo regresa, sino que comparte su experiencia positiva con otros, convirtiéndose en un aliado importante para la empresa.

4.1.4 PLAN DE ACCIÓN (Descripción detallada y secuencial de las actividades a desarrollar)

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	TIEMPO	PRESUPUESTO ANUAL
Optimización y Mejora del Sitio Web	Departamento de Marketing Digital.	1 vez cada 6 meses (2 veces al año)	\$3.000.000
Campaña de Publicidad en Redes Sociales	Departamento de Marketing Digital.	4 veces al año (trimestral)	\$4.000.000
campaña de Email Marketing personalizadas con Recordatorios y Contenido Educativo	Departamento de Marketing Digital.	6 veces al año (bimestral)	\$3.000.000
Desarrollo de la Aplicación Móvil para Pacientes	Departamento de TI y Marketing Digital.	1 vez al año (anual)	\$2.000.000
PRESUPUESTO TOTAL PLAN DE ACCIÓN			\$12.000.000

ROI

Indicadores	Valor
Inversión Total	\$ 12.000.000
Beneficio Obtenido	\$ 8.000.000
Ganancia Mensual Promedio	\$666,667
Tiempo Para Recuperar La Inversión	18 meses (12,000,000 / 666,667)
Tiempo Para Generar Ganancias	18 meses
Fórmula Aplicada	$(8.000.000/12.000.000)*100\% =$
ROI Calculado	66,67%

La tabla anterior muestra el análisis del retorno de la inversión (ROI), con todos los indicadores de esta estrategia y cada uno de sus valores correspondientes:

Inversión Total: \$ 12.000.000 este es el monto inicial que se propone invertir para la estrategia de sitio WEB

Beneficio Obtenido: \$8.000.000 se calcula asumiendo que las actividades de marketing como las inversiones en el sitio web, redes sociales, email marketing y desarrollo de la aplicación móvil generan ingresos adicionales. Suponiendo que debido a estas estrategias, la empresa genera \$20.000.000 anuales en ingresos adicionales como resultado de un mayor tráfico, conversiones y fidelización de clientes. por lo cual al restar la inversión total de \$12,000.000 que es el costo total del plan de acción, obtenemos el beneficio neto de \$8.000.000. Este valor refleja el rendimiento positivo generado por las inversiones realizadas.

Ganancia Mensual Promedio: Dependiendo del beneficio obtenido anual, se calcula dividiendo el beneficio entre 12.

Tiempo Para Recuperar La Inversión: tiempo en que se demora para recuperar la inversión inicial, esto es dividiendo la Inversión Total entre la Ganancia Mensual Promedio.

Fórmula Aplicada:

La fórmula utilizada para calcular el ROI es la siguiente:

$$\text{ROI} = (\text{Beneficio Obtenido} - \text{Inversión Total}) / \text{Inversión Total} * 100$$

$$\text{ROI}: (20.000.000 - 12.000.000) / 12.000.000 \times 100 = 66.67\%$$

La inversión generará un retorno positivo en 18 meses, con un ROI del 66.67%, lo que indica que es viable y rentable.

*Evidencias: Captura de Pantalla Sitio Web y Dirección Sitio Web.



servicios ortopedicos especializados popayan



Todo

Imágenes

Noticias

Maps

Shopping

Videos

Web

⋮ Más

Herramientas

Abierto ahora

Mejor valorados

Resultados para **Popayán, Cauca** · [Elegir área](#) ⋮



DataCrédito Empresas

<https://www.datacreditoempresas.com.co> › directorio ⋮

SERVICIOS ORTOPEDICOS ESPECIALIZADOS DEL SUR ...

Su dirección reportada en Registro mercantil es CL 15 17B 27 APTO 202 BRR LA LADERA en la ciudad de **Popayán**, Cauca. **Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur ...**



Instagram

<https://www.instagram.com/soesosas> ⋮

Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente

SOMOS un referente en **ortopedia** en el Suroccidente del país Atención integral y de calidad **Popayán**, Colombia Sobre nosotros.



impactoips.com

<https://impactoips.com> ⋮

Ortopedia y traumatología

Contamos con **especialistas** altamente calificados en **ortopedia** y traumatología, otorrinolaringología, reumatología, medicina física y rehabilitación, cirugía de ...

Directorio de empresas de Colombia

Estás en: Inicio > Directorio Empresas Actividad | Directorio Empresas Geográfico > Datos de Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur Occidente Sas

Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur Occidente Sas

[i Datos Generales](#)
[W Datos Comerciales](#)

Datos Generales de **Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur Occidente Sas**

Datos de contacto

Razón Social	Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur Occidente Sas
Teléfono	Teléfono de Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur Occidente Sas 6028346927
Ciudad	POPAYAN
Departamento	CAUCA

Dirección: CALLE 15 17 B 27 APTO 202 BRR LA LADERA [Cómo llegar](#)

Dirección actual



4.2 POSICIONAMIENTO EN MOTORES DE BÚSQUEDA WEB (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION - SEO)

4.2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Actualmente, Servicios Ortopédicos Especializados Del Sur Occidente SAS tiene una presencia en los resultados de búsqueda de Google, redes sociales y google maps aunque esto no ha sido aprovechado al máximo ya que eso no es suficiente para destacar en un entorno digital competitivo por lo cual es importante y fundamental

implementar estrategias de SEO para mejorar el posicionamiento en buscadores para que sea realmente efectivo y ayude a atraer más pacientes.

4.2.2 OBJETIVO

Aumentar la visibilidad en motores de búsqueda en sus redes y manejar una experiencia única del usuario, realizando una auditoría SEO para identificar áreas de mejora en cuanto a su presencia digital

4.2.3 ESTRATEGIAS:

Auditoría SEO:

- Realizar una auditoría SEO para identificar las fortalezas y debilidades del sitio web y las redes sociales. Esto incluye analizar el rendimiento del sitio web, la estructura de URL, la velocidad de carga, el uso de palabras clave, los enlaces internos y externos, y la optimización para dispositivos móviles.
- Evaluar la presencia en Google Maps, identificando posibles áreas de mejora como la precisión de la información y la interacción con los usuarios.

Optimización de la Página Web:

- Optimización On-Page: Asegurarse de que cada página esté optimizada con las palabras clave adecuadas relacionadas con los servicios ortopédicos y su ubicación, así como la creación de contenido atractivo y relevante como: textos, imágenes, vídeos, que resuelva las necesidades de los pacientes.
- SEO Técnico: Mejorar la velocidad de carga del sitio web, hacer que el sitio web cargue rápidamente y solucionar cualquier error técnico que pueda afectar la experiencia del paciente o usuario.

Creación de Contenido de Calidad:

- Blogs y Artículos: Crear y actualizar regularmente contenido de valor para los usuarios como: blogs sobre cuidado ortopédico, consejos para pacientes, tratamientos más efectivos, etc.). Utilizar técnicas de SEO en el contenido, como el uso adecuado de palabras clave y encabezados.

- Videos y Testimonios: Incorporar videos educativos sobre los servicios ofrecidos y testimonios de pacientes satisfechos para aumentar la credibilidad y atraer tráfico.

Backlinks de Calidad:

- Obtener enlaces de retroceso (backlinks) de sitios web relevantes y de autoridad en el sector médico y ortopédico. Esto ayudará a mejorar la autoridad del sitio web y su posicionamiento en Google.
- Participar en directorios locales y foros especializados, donde se pueda compartir contenido relevante sobre ortopedia y salud.

Monitoreo y Análisis Continuo:

- Realizar un seguimiento constante del rendimiento en los motores de búsqueda mediante herramientas como Google Analytics y Google Search Console. Evaluar métricas clave como el tráfico orgánico, la tasa de rebote, las páginas más visitadas y la conversión de visitantes en pacientes.

Capacitación del Equipo Médico

Involucrar al equipo médico en la creación de contenido educativo, como artículos y videos, sobre temas ortopédicos.

Usar herramientas como Google Docs para colaboración y Loom para grabar videos sencillos.

estas Herramientas pueden ser de gran utilidad para aplicarlas ya que son de SEO Gratuitas

- Google Search Console y Google Analytics: Monitorear el desempeño del sitio web y mejorar su visibilidad.
- Ubersuggest: Encontrar palabras clave relevantes para optimizar el contenido del sitio.
- Answer The Public: Identificar preguntas frecuentes de los pacientes y generar contenido que las responda.
- Yoast SEO: Optimizar el contenido de la página web para mejorar el posicionamiento.

Optimización Local

- Mantener actualizado Google My Business con dirección, teléfono y horarios.
- Fomentar reseñas de pacientes para mejorar la visibilidad local.

Generación de Contenido Visual

- Crear imágenes atractivas para redes sociales como facebook instagram y blogs utilizando Canva.
- Publicar contenido educativo para conectar mejor con los pacientes.

5. Monitoreo y Ajustes

- Realizar seguimiento mensual del tráfico web y ajustar estrategias basadas en los resultados.

4.2.4 PLAN DE ACCIÓN (Descripción detallada y secuencial de las actividades a desarrollar)

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	TIE MPO	PRESUPUESTO ANUAL
Auditoría SEO	Consultor SEO o equipo interno de marketing digital.	1 vez al año	\$800.000
Evaluación en Google Maps	Responsable de marketing o administración de la empresa.	1 vez al año	Gratuito
Optimización On-Page	Equipo de marketing digital	2 veces al año	\$1.600.000
Optimización Técnica	Desarrollador web o agencia técnica.	1 vez al año	\$1.200.000
Creación de Contenido de Calidad	Consultor SEO o equipo de marketing.	4 veces al año	\$3.200.000
Obtención de Backlinks de Calidad	Gerente de marketing y equipo médico.	2 veces al año	Gratuito

Monitoreo y Análisis Continuo	Diseñador gráfico o equipo de marketing	12 veces al año	\$2.400.000
Capacitación del Equipo Médico	Equipo de marketing digital.	2 veces al año	Gratuito
Generación de Contenido Visual	Diseñador gráfico o equipo de marketing.	12 veces al año	\$2.400.000
PRESUPUESTO TOTAL PLAN DE ACCIÓN			\$11.600.000
			0

-ROI

Indicadores	Valor
Inversión total	\$11.600.000
Beneficio Obtenido	\$24.000.000
Ganancia Mensual Promedio	\$2.000.000
Tiempo para Recuperar la Inversión	6 meses
Tiempo para Generar Ganancias	A partir del mes 7
Fórmula Aplicada	$(24.000.000 - 11.600.000) / 11.600.000 \times 100$
ROI CALCULADO	106.9%

La tabla anterior muestra el análisis del retorno de la inversión (ROI), con todos los indicadores de esta estrategia y cada uno de sus valores correspondientes:

1. Inversión Total: \$11,600,000 este es el monto inicial que se propone invertir

2. Beneficio Obtenido: \$24.000.000 este es el beneficio neto que se ha generado como resultado de la inversión inicial.

3. Ganancia Mensual Promedio: \$2.000.000 a partir de la recuperación de la inversión inicial, el proyecto genera 2.000.000 adicionales cada mes en promedio

4. Tiempo para Recuperar la Inversión: 6 meses tiempo necesario para recuperar el monto inicial invertido, es decir dentro de los primeros 6 meses, los ingresos generados son suficientes para cubrir los \$11.600.000 invertidos a partir del séptimo mes, el proyecto empezaría a generar ganancias.

5. Fórmula Aplicada:

La fórmula utilizada para calcular el ROI es la siguiente:

$$\text{ROI} = (\text{Beneficio Obtenido} - \text{Inversión Total}) / \text{Inversión Total} * 100$$

$$\text{ROI}: (24.000.000 - 11.600.000) / 11.600.000 \times 100 = 106,9\%$$

El ROI del 106.9% es altamente positivo y demuestra que la inversión es rentable, ya que se recupera la inversión en solo 6 meses es un indicador excelente, ya que muestra que el capital se recupera rápidamente, lo cual es atractivo para los inversores. Además, a partir del séptimo mes, se empieza a generar una ganancia mensual promedio de \$2,000,000, lo cual asegura ingresos regulares y contribuye al éxito a largo plazo.

4.5 MARKETING EN REDES SOCIALES (SOCIAL MEDIA MARKETING)

4.5.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

La empresa de Servicios Ortopedicos Especializados Del Sur Occidente SAS en cuanto

a la presencia en redes sociales no ha sido aprovechada al máximo para conectar con el público más amplio. Aunque la calidad de los servicios médicos y el compromiso con la innovación son reconocidos a través de recomendaciones y testimonios, la comunicación digital de estos logros y características aún no está completamente desarrollada por lo cual es muy importante ya que representa una excelente oportunidad para crear campañas en redes sociales dirigidas a un público interesado en atención ortopédica de calidad.

4.5.2 OBJETIVO:

Fortalecer la presencia digital de Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS, para que más personas de la región y fuera de ella conozcan los servicios que ofrece el hospital, específicamente en el área ortopédica, a través de redes sociales. La estrategia de marketing en redes sociales debe ser capaz de construir confianza y fidelizar a los pacientes mediante la visibilidad de los logros, casos de éxito y testimonios. Se busca también destacar la experiencia de los profesionales del hospital y sus técnicas innovadoras para que más pacientes, tanto locales como de otras ciudades, consideren al hospital como su opción preferida para atención médica especializada.

4.5.3 ESTRATEGIA:

Las estrategias que se implementarían serían crear contenido educativo y atractivo sobre la ortopedia, como infografías, videos explicativos y testimonios de pacientes satisfechos. Esto ayudará a posicionar al hospital como líder en el sector, especialmente en el área ortopédica.

Campañas de comunicación: Realizar campañas que muestren la evolución del hospital y sus logros, destacando la calidad de los profesionales, las innovaciones tecnológicas y los resultados positivos de los pacientes. Utilizar redes como Facebook, Instagram, y LinkedIn para llegar a diversos segmentos del público.
Testimonios y casos de éxito: Publicar historias de éxito de pacientes que hayan

Han recibido tratamientos ortopédicos. Estos relatos son fundamentales para generar

confianza y demostrar la efectividad de los servicios del hospital.

Interacción constante: Establecer una comunicación fluida y constante con los seguidores de las redes sociales del hospital. Responder dudas, compartir consejos

de salud y crear interacción con los usuarios para fortalecer la relación y fomentar la lealtad.

Promoción de técnicas innovadoras: Destacar las técnicas avanzadas utilizadas por el hospital, como la anestesia regional y los enfoques multidisciplinarios, para atraer a un público interesado en la tecnología médica.

Publicidad digital: Utilizar campañas de publicidad pagada en redes sociales para llegar a un público más amplio, especialmente en zonas cercanas a Popayán y en ciudades cercanas, resaltando los servicios ortopédicos del hospital.

4.5.4 PLAN DE ACCIÓN (Descripción detallada y secuencial de las actividades a desarrollar)

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	TIEMPO	PRESUPUESTO ANUAL
Creación de contenido para redes sociales: Diseñar infografías, videos y testimonios de pacientes.	Equipo de Marketing del hospital	6 veces al año	\$4.800.000
Campañas en Facebook e Instagram: Publicidad pagada dirigida a diferentes segmentos de público (adultos, jóvenes y niños	Equipo de Marketing	4 veces al año	\$4.800.000

Publicación de casos de éxito: Compartir historias de pacientes tratados con éxito, acompañadas de fotos y videos.	Equipo de Marketing	4 veces al año	\$2.400.000
Interacción y atención a preguntas en redes sociales: Responder mensajes y organizar sesiones de preguntas y respuestas en vivo.	y Communit Manager	12 veces al año	\$2.400.000
Evaluación y análisis de resultados: Medir el impacto de las campañas (alcance, interacciones, conversiones)	Equipo de Marketing	6 veces al año	\$3.000.000
PRESUPUESTO TOTAL PLAN DE ACCIÓN			\$17.400.000
			0

-ROI

Indicadores	Valor
Inversión total	\$17.400.000
Beneficio Obtenido	\$30.000.000
Ganancia Mensual Promedio	\$2.500.000
Tiempo para Recuperar la Inversión	7 meses
Tiempo para Generar Ganancias	A partir del mes 8
Fórmula Aplicada	$(30.000.000 - 17.400.000) / 17.400.000 \times 100$

ROI	72.41%
-----	--------

La tabla anterior muestra el análisis del retorno de la inversión (ROI), con todos los indicadores de esta estrategia y cada uno de sus valores correspondientes:

1. Inversión total: \$17.400.000.
2. Beneficio obtenido: \$30.000.000, que se genera a partir del plan de acción en redes sociales.
3. Ganancia mensual promedio: \$2.500.000, calculada al dividir el beneficio anual entre los 12 meses del año.
4. Tiempo para recuperar la inversión: Se estima en 7 meses, momento en el que los ingresos igualan la inversión.
5. Tiempo para generar ganancias: A partir del mes 8, la empresa comenzará a percibir beneficios netos.
6. Fórmula aplicada de Retorno de la inversión

$$\text{ROI}:(30.000.000-17.400.000)/17.400.000 \times 100 = 72.41\%$$

7. ROI: El retorno calculado es 72.41%, indicando que por cada peso invertido se recupera la inversión y se genera un 72.41% adicional en beneficios.

***Evidencias: Captura de Pantalla Página en Facebook y Dirección Página en Facebook**

Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS
51 Me gusta • 115 seguidores

Más información Mensaje Me gusta

Publicaciones Información Menciones Opiniones Reels Fotos Más

Detalles

SOESO SAS es un referente en el Suroccidente del país en tratamientos ortopédicos. Con un equipo de especialistas altamente experimentado, brinda atención integral y de alta calidad, priorizando el bienestar y la recuperación de sus pacientes.

Página · Ortopedista · Medicina y salud

Domicilio Calle 15 No 17 b 27 Apto #2, Popayán, Colombia

Siempre abierto

Aún sin calificación (0 opiniones)

Publicaciones Filtros

Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS
Ayer a las 12:41 p. m.

Gracias por cada esfuerzo, por cada sonrisa de aliento y por su entrega que nos recuerda la importancia de la empatía y el conocimiento en el cuidado de los demás. Desde Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS, celebramos a todos los médicos por su compromiso en transforma vidas, y su pasión que inspira a todos los que los rodean.

#DiadelMedico #Popayan #SOESOSAS #serviciosortopedicos #Colombia #Salud #DiaEspecial

Activar
Ve a Conf

La implementación de estas tres estrategias de marketing digital a través de un sitio web, SEO y redes sociales es una excelente manera de maximizar el alcance, la visibilidad y la rentabilidad de la empresa.

Sitio Web: Aunque tiene un ROI más bajo y un tiempo de recuperación más largo 18 meses, un sitio web bien diseñado es esencial para establecer una presencia digital sólida y profesional, ya puede integrarse eficazmente con SEO y redes sociales, mejorando la experiencia del usuario y facilitando la conversión de los pacientes

SEO: Esta estrategia se destaca por su alta rentabilidad y bajo tiempo de recuperación. Con un ROI de 106.9% y un retorno en solo 6 meses, el SEO es fundamental para generar tráfico orgánico, mejorar la visibilidad en motores de búsqueda y atraer clientes de forma constante y sostenible. Además, tiene efectos a

6. PRESUPUESTO GLOBAL DEL PLAN DE MERCADEO ELECTRÓNICO

ACTIVIDAD / HERRAMIENTA DE MERCADEO ELECTRÓNICO	INVERSIÓN
Sitio Web (Web Site)	\$12.000.000
Posicionamiento Orgánico En Motores De Búsqueda Web (Search Engine Optimization - Seo)	\$11.600.000
Marketing En Redes Sociales (Social Media Marketing)	\$17.400.000
Total	\$ 41.000.000

DESCRIPCIÓN:

1. Con lo anterior, el presupuesto del plan de mercadeo electrónico para Sitio Web (Web Site) \$12.000.000 esta inversión incluye el desarrollo y mantenimiento de un sitio Web que es esencial para cualquier estrategia de marketing digital. Desarrollar y optimizar un sitio web atractivo y funcional que ofrezca información sobre los servicios ortopédicos en convenio con el Hospital Susana Lopez de Valencia como puede ser contacto, ubicación y facilitación de citas en línea.
2. El Posicionamiento Orgánico En Motores De Búsqueda (Seo) tiene una inversión de \$11.600.000, se centra en mejorar el posicionamiento orgánico del sitio web mediante acciones estratégicas y optimizadas de bajo costo. Inicia con una auditoría SEO para identificar problemas técnicos y de contenido, seguida de la evaluación en Google Maps para fortalecer la presencia local, una optimización On-Page enfocada en mejorar títulos, descripciones y experiencia del usuario, y una optimización técnica que soluciona errores de rendimiento. Finalmente, la creación de contenido de calidad con artículos y material relevante permite atraer tráfico orgánico, consolidando un crecimiento sostenible y medible con herramientas gratuitas y recursos internos.
3. MARKETING EN REDES SOCIALES (SOCIAL MEDIA MARKETING), esta estrategia muestra un desglose de actividades planificadas para fortalecer la presencia de la

empresa SERVICIOS ORTOPEDICOS ESPECIALIZADOS DEL SUR OCCIDENTE S.A.S, junto con la asignación presupuestada anualmente, las acciones incluyen la creación de contenido como infografías y testimonios, campañas pagadas en Facebook e Instagram, publicación de casos de éxito, interacción con usuarios mediante respuestas y sesiones en vivo, y análisis de resultados para medir todo el impacto. Cada actividad tiene un responsable asignado, principalmente el equipo de Marketing, y una frecuencia definida a lo largo del año. La inversión total anual para ejecutar este plan de acción es de **\$17.400.000**, distribuidos estratégicamente para optimizar la comunicación, el alcance y la interacción con la audiencia en redes sociales.

CONCLUSIONES:

-El aumento significativo en la atención de pacientes de 2019 a 2023 no solo refleja el crecimiento del hospital, sino también la relevancia estratégica en la empresa de Servicios Ortopédicos Especializados del Sur Occidente SAS en el departamento del Cauca. Esto indicará una oportunidad para consolidarse como líder en atención ortopédica en la región.

-La alta participación de pacientes son provenientes de los servicios ortopédicos, junto con el convenio con el Hospital Susana López de Valencia, es por ello que se destaca la necesidad de una estrategia de marketing digital robusta. Esto permitirá ampliar la visibilidad de los servicios, captar nuevos pacientes y fortalecer la relación con los actuales mediante una comunicación efectiva.

-Los elementos innovadores como el uso de anestesia regional, enfoques multidisciplinarios y tecnología avanzada son diferenciadores que deben destacarse en las campañas digitales. Esto posicionará al hospital y a los Servicios Ortopédicos Especializados como opciones más innovadoras y de alta calidad en el ámbito de la salud.

-En una ciudad como Popayán, la calidad de los servicios ofrecidos y el nivel de los profesionales destacan frente a las limitaciones propias de una región más pequeña. Comunicar cada uno de los avances y logros de manera estratégica puede reforzar la reputación del hospital como un referente siendo así comparable con instituciones de ciudades más desarrolladas.

-El proyecto debe centrarse en integrar canales digitales, mejorar la comunicación de los avances tecnológicos y humanizar el servicio a través de testimonios y experiencias reales de pacientes. Esto no solo garantizará una mayor captación de pacientes, sino que también fortalecerá la posición de los Servicios Ortopédicos Especializados como un aliado clave en el sistema de salud de la región.