

Dr. Flight

Iniciativa

20
23

Indice

1 Dr. Flight

1.1 Introducción

2 Plan de Trabajo

2.1 Planeación

2.2 Ejecución

2.3 Monitoreo

Dr. Flight

Dr. Flight busca revolucionar la industria del turismo médico al ofrecer una plataforma digital integral que conecta a pacientes, médicos y agencias de turismo en una experiencia única y transformadora. Enfocados en brindar atención médica de calidad a nivel global, hemos creado una plataforma intuitiva y accesible que facilita a los pacientes encontrar los mejores servicios médicos en destinos de renombre. A través de la integración de la inteligencia artificial, ofrecemos recomendaciones personalizadas y verificadas, asegurando que los pacientes tomen decisiones informadas y confiables.

Plan de Trabajo

01.

Planeación

- Propuesta de valor
- Identificación de objetivos
- Definición de público

02.

Ejecución

- Canales digitales
- Estrategia de contenido

03.

Monitoreo

- Medición
- Análisis
- Optimización



Planeación

Plan de trabajo



PROPUESTA DE VALOR

Planificación



Propuesta de valor

Dr. Flight busca revolucionar la industria del turismo médico al ofrecer una plataforma digital integral que conecta a pacientes, médicos y agencias de turismo en una experiencia única y transformadora. Enfocados en brindar atención médica de calidad a nivel global, hemos creado una plataforma intuitiva y accesible que facilita a los pacientes encontrar los mejores servicios médicos en destinos de renombre. A través de la integración de la inteligencia artificial, ofrecemos recomendaciones personalizadas y verificadas, asegurando que los pacientes tomen decisiones informadas y confiables.

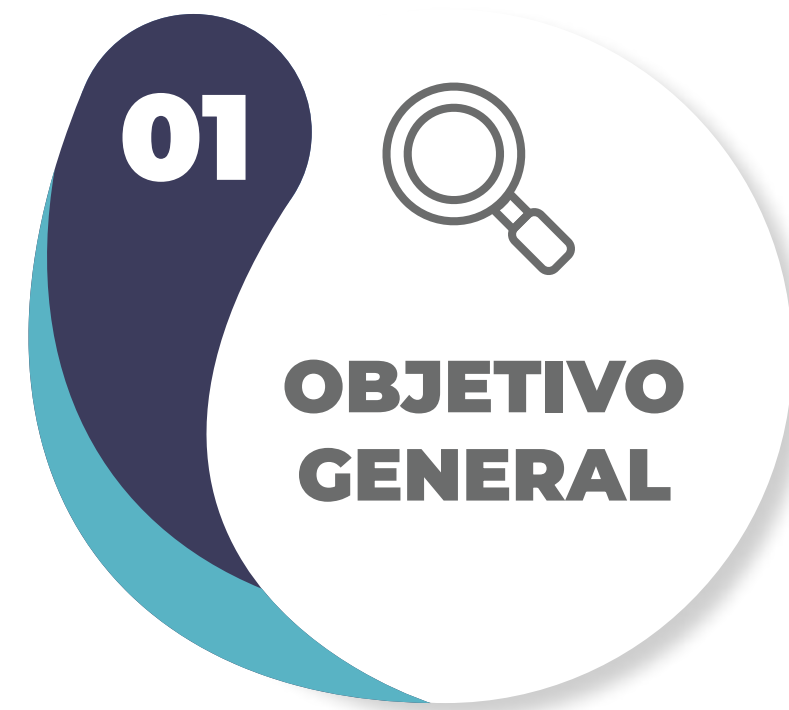


IDENTIFICACIÓN DE OBJETIVOS

Planificación



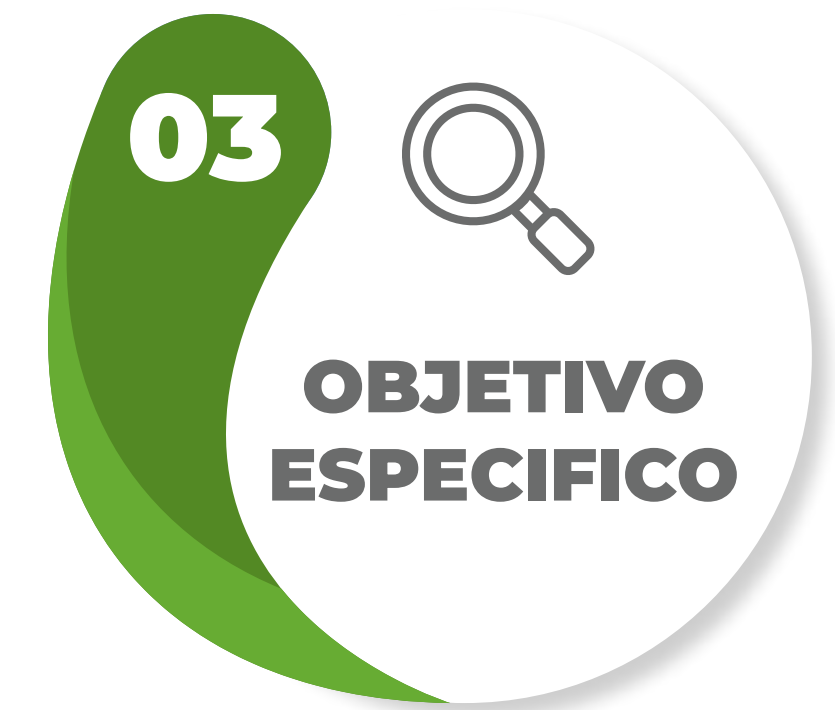
Identificación de objetivos



Incrementar la notoriedad y preferencia de la marca Dr. Flight en la industria del turismo médico, logrando un aumento del 20% en el reconocimiento de la plataforma en los próximos 2 meses.



Implementar campañas de marketing digital centradas en la adquisición de leads y la inscripción de nuevos usuarios en la plataforma.



Establecer la marca Dr. Flight como líder en la industria a través de estrategias de posicionamiento

Métricas claves - KPIs

Implementar campañas de marketing digital centradas en la adquisición de leads y la inscripción de nuevos usuarios en la plataforma.

01 Aumento en la Base de Usuarios

Evaluar la efectividad de las campañas de adquisición de usuarios

¿Cómo obtenerla?

Seguir el número de nuevos registros en la plataforma durante el período de dos meses.

02 Participación en Webinars y Seminarios en Línea

Evaluar el interés y participación en eventos educativos.

¿Cómo obtenerla?

Contar el número de asistentes y la interacción durante webinars y seminarios en línea

03 Tasa de Conversión de Leads a Usuarios Registrados

Medir la eficiencia de las estrategias de conversión

¿Cómo obtenerla?

Calcular el porcentaje de leads que se convierten en usuarios registrados

04 Conversión de Usuarios en Pacientes Atendidos

Medir el éxito de la plataforma en facilitar servicios médicos

¿Cómo obtenerla?

Registrar el número de usuarios que han completado el proceso de viaje médico a través de Dr. Flight.

Métricas claves - KPIs

Establecer la marca Dr. Flight como líder en la industria a través de estrategias de posicionamiento

01 Reconocimiento de Marca en Redes Sociales

Medir la visibilidad y participación en las redes sociales.

¿Cómo obtenerla?

Analizar el aumento en el número de seguidores, likes y comentarios en las plataformas sociales.

02 Cobertura Mediática y Menciones de Marca

Medir la presencia de Dr. Flight en medios de comunicación especializados.

¿Cómo obtenerla?

Registrar el número de menciones y cobertura en medios relacionados con turismo médico y salud.

03 Participación de Influencers y Profesionales de la Salud

Evaluar la efectividad de las colaboraciones con influencers y expertos en salud.

¿Cómo obtenerla?

Monitorear el alcance y la interacción generada por las publicaciones y colaboraciones.

04 Utilización de Contenido Educativo

Medir la interacción y consumo de contenido educativo

¿Cómo obtenerla?

Analizar el número de visitas a blogs, webinars y visualizaciones de infografías.

DEFINICIÓN DE PÚBLICO

Planificación



Buyer persona

María Rodríguez : 45 Años - Femenino - Internacional - Contadora - Contadora Ingresos altos



OBJETIVOS Y NECESIDADES

Encontrar médicos y hospitales de calidad en destinos internacionales con facilidad, planificar la coordinación de asistencia entre los médicos y el lugar destino sin tener inconvenientes, tener a la mano herramientas que faciliten información detallada sobre procedimientos médicos y costos, con la opción de tener traducción a su idioma y algo muy importante es que le garantice su seguridad y comodidad durante su estadía.

FRUSTACIONES

Buscar por horas atención médica y que no sea de calidad en el extranjero es algo muy abrumador, coordinar viajes es muy agotador si no encuentras la coordinación indicada entre médicos, alojamiento y vuelos, otro aspecto que es preocupante es el idioma, es una barrera y la falta de información que se brinda en las distintas herramientas o plataforma médicas.

COMPORTAMIENTO

María utiliza muy seguido el teléfono móvil y plataformas en líneas para planificar sus viajes, siempre está al pendiente de reseñar y comentarios en los sitios web para tener confianza a la hora de solicitar atención médica y siempre le parece importante la comodidad que puede llegar a tener en los viajes que realiza sin perder la calidad de alojamiento y atención médica.

APORTES

Debido a que es extranjera enfatiza en el uso del idioma contar con una herramienta que incluya servicios de traducción en tiempo real para ayudar a los pacientes a comunicarse con médicos y personal médico en destinos internacionales, superando la barrera del idioma.

Buyer persona

Camilo Sánchez Médico especializado: 38 Años - Masculino - Europa - Médico especializado ingresos altos



OBJETIVOS Y NECESIDADES

Acceso a una plataforma que le conecte con pacientes internacionales interesados en sus servicios, contar con herramientas para coordinar eficientemente citas médicas y procedimientos para pacientes extranjeros.

FRUSTACIONES

Camilo busca expandir su práctica para atender a pacientes internacionales, pero le resulta difícil encontrar una plataforma confiable para hacerlo, coordinar citas y servicios médicos para pacientes que viajan desde el extranjero le parece complicado y le gustaría promocionar sus servicios a nivel internacional de manera efectiva.

COMPORTAMIENTO

Camilo busca oportunidades para crecer y diversificar su base de datos de pacientes y siempre está acompañado de la tecnología como herramienta para mejorar la atención médica y la experiencia del paciente. Carlos está dispuesto a invertir en publicidad para atraer a una audiencia internacional.

APORTES

La plataforma podría permitir a los médicos especializados, como el Dr. Sánchez, crear perfiles detallados que muestren sus credenciales, experiencia y reseñas de pacientes anteriores para generar confianza entre los pacientes internacionales.

Mapa de empatía

María - Paciente internacional



María

¿Qué piensa y siente?

Piensa en la necesidad de contar con una atención médica de calidad en destinos internacionales, también siente preocupación por la elección de médicos y hospitales cuando viaja al extranjero. Está emocionada por la posibilidad de viajar y recibir atención médica, alojamiento y vuelos de clase mundial.

¿Qué ve?

Ve información en línea sobre destinos de turismo, pero, no con servicios de salud. Observa opciones de paquetes de turismo médico ofrecidos por diferentes agencias. Observa reseñas y testimonios de otros pacientes internacionales

¿Qué dice y hace?

Investiga en línea sobre diferentes destinos de turismo que incluyan asistencia médica, alojamiento y vuelos, también comunica sus expectativas y necesidades a las agencias de turismo al coordinar su viaje.

¿Qué escucha?

Escucha a amigos y familiares que han tenido experiencias exitosas de turismo médico en el extranjero, cuando los beneficios de la atención médica de alta calidad a precios competitivos en destinos internacionales.

Esfuerzo

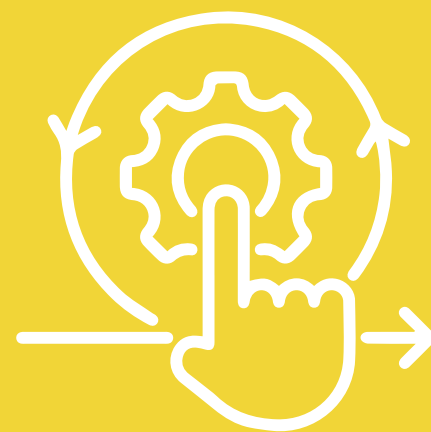
La incertidumbre al elegir médicos y hospitales en un país extranjero, le preocupa la logística de viajar y coordinar citas médicas en el extranjero, por la barrera del idioma.

Resultados

Aspira a recibir atención médica de alta calidad en destinos internacionales sin complicaciones, a tener acceso a información detallada sobre médicos, procedimientos y costos en su idioma.

Customer Journey MAP

Descubrimiento	Consideración	Consideración
<p>Descubre nuestro servicio a través de anuncios atractivos en Instagram y TikTok. Está buscando opciones para mejorar su apariencia y autoestima mediante cirugías estéticas.</p>	<p>En la etapa de consideración, María se sumerge en nuestras plataformas de YouTube y Facebook. Allí, encuentra videos detallados sobre nuestros paquetes turísticos que incluyen procedimientos, destinos turísticos, servicios adicionales y experiencias de pacientes anteriores.</p>	<p>Finalmente, convencida por nuestra transparencia y las experiencias positivas de otros pacientes, María decide contactarnos a través de nuestra página web. Llena un formulario de consulta y recibe una respuesta rápida de nuestro equipo.</p>
<p>Carlos, un odontólogo de 40 años de Barranquilla, está interesado en atraer pacientes extranjeros a su clínica. Descubre nuestra plataforma a través de LinkedIn, donde encuentra publicaciones sobre turismo médico y casos de éxito de otros profesionales de la salud. Se siente intrigado por nuestra propuesta y decide investigar más.</p>	<p>En esta etapa, Carlos explora nuestra página web y se pone en contacto con nuestro equipo a través de LinkedIn. Después de una reunión virtual con nuestros representantes, comprende cómo podemos ayudarlo a simplificar la gestión de pacientes internacionales y se convence de nuestra experiencia en el turismo médico.</p>	<p>Carlos decide asociarse con nosotros después de evaluar nuestra propuesta y nuestra red de profesionales de la salud. Firmando un contrato, se convierte en uno de nuestros colaboradores en Barranquilla.</p>



Ejecución

Plan de trabajo

2023

CANALES DIGITALES

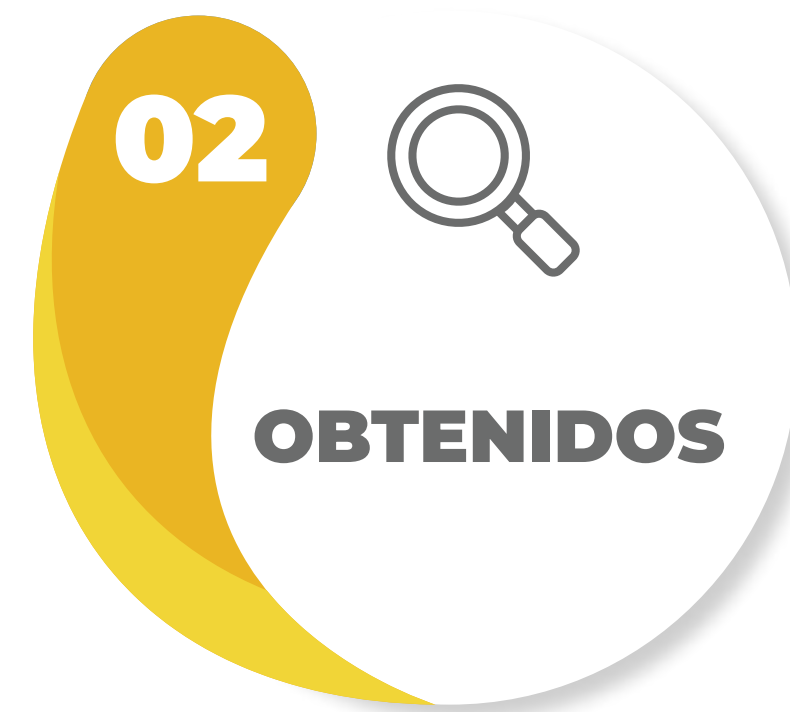
Planificación



Canales digitales



- Redes Sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn, Tik Tok, YouTube)
- Newsletter/Email Marketing
- Webinars y Videos



- Blogs de Terceros
- Reseñas
- Foros y Comunidades
- Menciones
- Embajadores de la Marca



- Ads Redes Sociales
- Eventos

Propios: Son los canales digitales que que DR. FLIGHT controla directamente, y donde puede publicar contenido y comunicarse con la audiencia sin costos adicionales por publicación.

Obtenidos: Son los canales donde que DR. FLIGHT obtiene visibilidad a través del esfuerzo y relaciones, no pagando directamente por espacio, sino a través de colaboraciones, optimización para motores de búsqueda, y cobertura editorial.

Pagados: Son los canales donde que DR. FLIGHT paga por la visibilidad, ya sea a través de publicidad, promociones pagadas, o cualquier otro tipo de exposición pagada.

Esta división permite a que DR. FLIGHT tener una visión clara de dónde puede tener presencia y cómo puede distribuir sus recursos de manera eficaz para alcanzar sus objetivos de marketing.

Elementos de comunicación - Storytelling

Había una vez...	El siempre...	Pero se le dificultaba...	El trataba de resolverlo
<p>María quien sueñan con mejorar su salud a través de servicios médicos de calidad en destinos globales y valora la experiencia del viaje médico y busca una solución integral para todas sus necesidades de salud y viaje.</p>	<p>Siempre buscaba respuestas sobre cómo combinar la atención médica de calidad con la emoción de explorar destinos internacionales. Nuestra audiencia se encuentra en momentos clave, como la búsqueda de soluciones a problemas de salud específicos, la planificación de procedimientos médicos o simplemente la necesidad de una experiencia de viaje única.</p>	<p>Se le dificultaba encontrar información confiable sobre destinos de turismo médico, conectarse con médicos especializados y coordinar de manera eficiente servicios médicos y de viaje. Experimentaba la frustración de la falta de transparencia y confiabilidad en la industria del turismo médico.</p>	<p>Intentaba obtener información de diversos competidores y servicios sustitutos, pero se encontraba con la falta de verificación, recomendaciones confiables y una integración real entre los aspectos médicos y de viaje. Buscaba una solución que superara estas limitaciones y ofreciera una experiencia sin complicaciones</p>
Pero el deseaba que...	Hasta que un día ...	A diferencia de la solución...	Su deseo de cumplió poder...
<p>Deseaba una plataforma que no solo resolviera problemas, sino que también ofreciera una experiencia personalizada y verificada. Anhelaba un servicio que aprovechara las deficiencias de la competencia, utilizando esas fallas como oportunidades para destacar y superar las expectativas.</p>	<p>Un día, descubrió Dr. Flight, una plataforma que aborda todas sus necesidades de turismo médico. La encontró navegando en línea, explorando opciones y conectando con historias de éxito de pacientes reales. Descubrió Dr. Flight en los momentos cruciales de su búsqueda, brindándole la solución integral que había estado buscando</p>	<p>A diferencia de otras soluciones, Dr. Flight se destaca por su enfoque integral que une tecnología 5.0, inteligencia artificial, y una conexión real entre la oferta y la demanda en el turismo médico. Los diferenciales clave, como recomendaciones personalizadas y proveedores verificados, se convierten en símbolos fundamentales de nuestra marca y estrategia.</p>	<p>Su deseo de una experiencia sin complicaciones, personalizada y confiable se hizo realidad con Dr. Flight. A través de nuestras campañas publicitarias y contenidos, representamos su logro al encontrar una plataforma que no solo cubre sus necesidades médicas, sino que también le brinda un viaje transformador. Su aspiración se cumple a través de imágenes y videos que destacan el proceso sin complicaciones y los momentos felices de su viaje médico con Dr. Flight</p>

ESTRATEGIAS DE CONTENIDO

Planificación



Acciones puntuales estrategicas

Implementar campañas de marketing digital centradas en la adquisición de leads y la inscripción de nuevos usuarios en la plataforma.

Aumentar la Base de Usuarios en un 15%

- Ofrecer descuentos exclusivos o servicios adicionales para incentivar el registro.
- Utilizar estrategias de SEM y anuncios pagados en redes sociales para llegar a un público más amplio.

Serie de Webinars "Dr. Flight en Profundidad"

- Contenido: Sesiones en vivo con expertos en turismo médico, explicando cómo utilizar la plataforma para obtener los mejores resultados.
- Objetivo: Educar a la audiencia sobre las características y ventajas específicas de Dr. Flight

Programas de Referidos

- Incentiva a usuarios existentes a referir a amigos y familiares.
- Implementar un sistema de recompensas para usuarios que refieran con éxito a nuevos usuarios.
- Proporcionar descuentos o servicios adicionales a ambos, al referente y al referido.

Implementar campañas de marketing digital centradas en la adquisición de leads y la inscripción de nuevos usuarios en la plataforma.

Blog "Descubriendo Dr. Flight"

- Contenido: Artículos detallados sobre la funcionalidad de la plataforma, destacando casos de éxito y experiencias de usuarios.
- Objetivo: Informar a los usuarios sobre cómo Dr. Flight puede facilitar la planificación y coordinación de viajes médicos.

Campañas de Publicidad Pagada

- Utiliza plataformas de publicidad pagada como Google Ads y redes sociales para mostrar anuncios a tu audiencia objetivo.
- Crear anuncios atractivos destacando los beneficios de Dr. Flight.
- Configurar anuncios de retargeting para aquellos que han visitado la plataforma, pero no se han registrado.

Eventos Virtuales de Lanzamiento

- Incluir Organiza eventos en línea para presentar la plataforma a una audiencia más amplia.
- Anunciar y promocionar el evento a través de canales digitales.
- Proporcionar demostraciones en vivo y oportunidades de preguntas y respuestas.

Establecer la marca Dr. Flight como líder en la industria a través de estrategias de posicionamiento

Educación sobre los Beneficios de Dr. Flight

- Desarrollar una campaña educativa que destaque los beneficios de utilizar Dr. Flight para turismo médico.
- Crear contenido educativo en formato de blogs, infografías y videos explicativos.
- Realizar webinars y seminarios en línea para informar a los usuarios sobre las características únicas de la plataforma.
- Colaborar con especialistas médicos para validar y respaldar la calidad de los servicios ofrecidos.

Posicionamiento como Referente en Turismo Médico

- Establecer la marca Dr. Flight como líder en la industria a través de estrategias de posicionamiento.
- Participar en conferencias y eventos de turismo médico para aumentar la visibilidad de la marca.
- Colaborar con medios de comunicación especializados en salud y viajes para obtener cobertura y menciones.
- Optimizar la presencia en motores de búsqueda con estrategias de SEO para palabras clave relevantes.

Establecer la marca Dr. Flight como líder en la industria a través de estrategias de posicionamiento

Estrategia de Posicionamiento de Marca

- Dr. Flight: Su Puente hacia una Experiencia de Turismo Médico Sin Precedentes
- La estrategia de posicionamiento de Dr. Flight se centrará en destacar la plataforma como el puente que conecta a pacientes con las mejores opciones de atención médica global. A través de mensajes clave como "Simplificamos el Camino hacia su Bienestar" y "La Elección Inteligente para su Turismo Médico", la marca se presentará como líder en la industria, enfocada en proporcionar servicios de alta calidad, verificados y personalizados

Infografías Interactivas "El Viaje con Dr. Flight"

- Contenido: Gráficos visuales que ilustran el proceso paso a paso, desde la cotización hasta la prestación del servicio médico.
- Objetivo: Proporcionar información fácil de entender sobre el flujo de trabajo de Dr. Flight.



Monitoreo

Plan de trabajo

03.