



**МАТЬ И ДИТЯ**

ГРУППА КОМПАНИЙ

# Медицинский маркетинг: особенности и инструменты

САМАРА, 2024

Тупикова Светлана Анатольевна,  
Руководитель группы маркетинга





# ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ МЕДИЦИНЫ

---

# ОСОБЕННОСТИ

## 1 Неразрывная связь услуг клиники с конкретным сотрудником (врачом)

Услуги почти неотделимы от личности врача (проблема выбора стратегии продвижения)



## 3 Законодательные ограничения

В медицинской рекламе нельзя:

- советовать схемы лечения
- рекламировать запрещённые и рецептурные медикаменты
- гарантировать выздоровление

Гарантировать нельзя ничего, кроме сервиса: ответа в течение 15 минут или круглосуточной записи на прием (+дисклеймер)

## 2 Психологические факторы

1) Дискомфорт пациента от необходимости лечения (важно снизить -> быстро реагировать, не заставлять ждать, объяснять)

2) Репутация клиники — определяющий фактор выбора (отзывы, агрегаторы)

3) Комфортный пользовательский путь ДО обращения в клинику (сайт, онлайн-сервисы, call-центр, месенджеры, соцсети, мобильное приложение, фото-видео врача)

4) Страх дополнительных затрат (система лояльности, скидка на смежного специалиста)

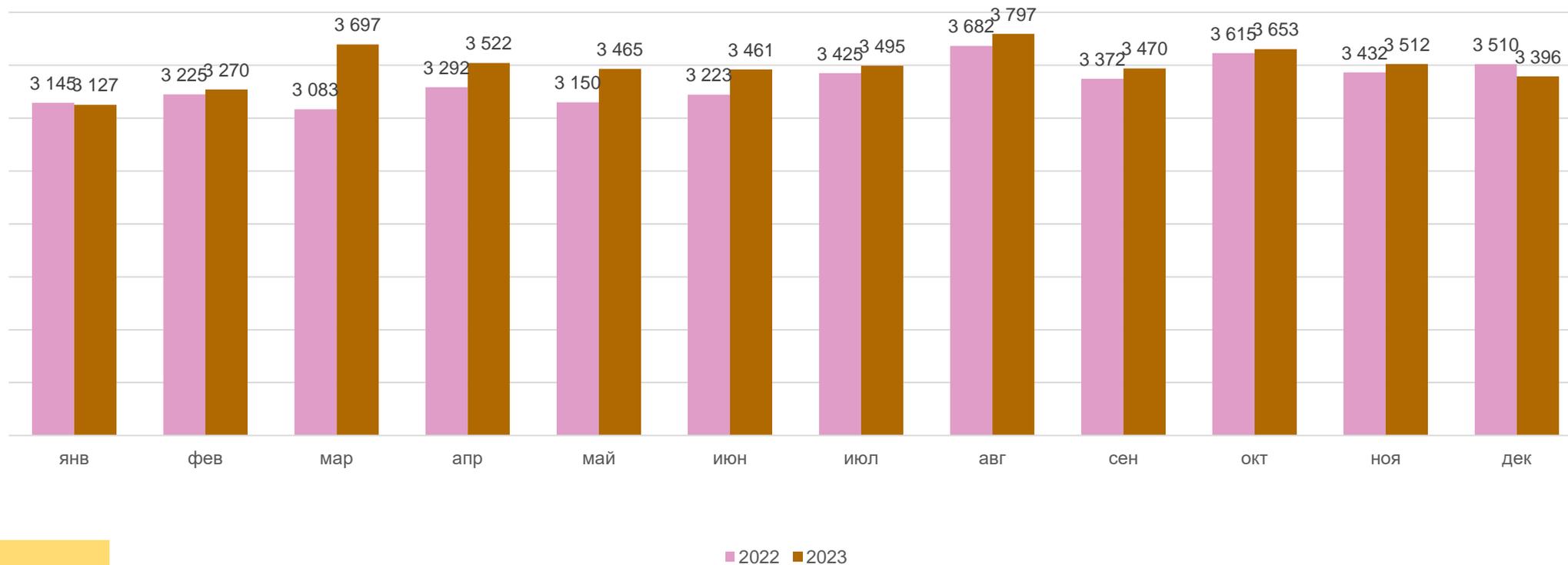
## 4 Дополнительная конкуренция с агрегаторами (30% в ТОП 30 Яндекса)

# ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ВЫБОР МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ



При прочих равных пациенты предпочитают надёжную клинику дешевой

# ДИНАМИКА ПЕРВИЧНЫХ ПАЦИЕНТОВ 2022-2023гг



# ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

---

# ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СРЕДОЙ

- Конференции
- Семинары, Выездные заседания
- Публикации в специализированных изданиях
- ТВ, радио эфиры



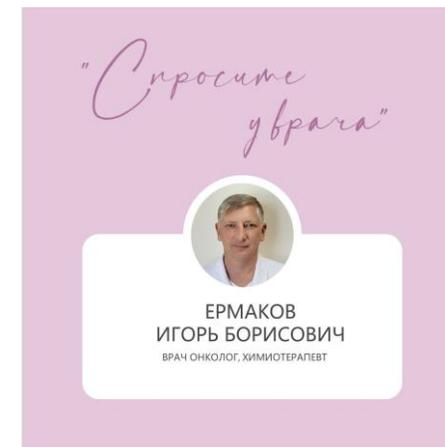
# EVENT-маркетинг (пациенты)

- Дни открытых дверей (роддом, ведение беременности, ЭКО, расширяем на многопрофильность)
- Внешние мероприятия (Праздники материнства, беременные встречи)
- Экскурсии в родильное отделение
- Уникальные проекты (встреча с Мишелем Оденом)



# Приближение к пациенту

- Прямые эфиры
- Рубрика Вопрос-Ответ с врачом
- Видеовизитки врачей
- Круглые столы
- Экскурсии
- Сервис (Мобильное приложение, система лояльности, минимальное время, дополнительные услуги – кафе, услуги фотографа, детская площадка)





**МАТЬ И ДИТЯ**

ГРУППА КОМПАНИЙ

**Скидка 15%**  
на роды после ЭКО в ИДК



**АКУШЕРСТВО  
И ГИНЕКОЛОГИЯ**

**Скидка до 15%**  
на роды  
• Дородовый патронаж



**РОДЫ МЕЧТЫ**

• **Скидка 15%**  
на детские контракты

**Скидка 15%**  
на детские абонементы



**ДЕТСКАЯ  
ПОЛИКЛИНИКА**

• Бонусная система  
• Программы лояльности  
**Скидка 5-10%**

**Скидка 50%**  
на прием  
акушера-гинеколога

**Скидка 15-20%**  
на ведение  
беременности



**ВЗРОСЛАЯ  
ПОЛИКЛИНИКА**



• Прием репродуктолога  
по направлению  
акушера-гинеколога  
**со скидкой 50%**  
• **Скидка 10%**  
на комплексную  
программу ЭКО

**ЭКО**



# Создание истории

Выставка “Эволюция ЭКО: от простой пробирки к компьютерным технологиям”

Пациент становится экспертом, начинает разбираться, вникает в нюансы





**МАТЬ И ДИТЯ**  
ГРУППА КОМПАНИЙ