



ALL-IN НА ONLINE?

Елена Юрьевна Грумеза,
начальник отдела маркетинга
ООО «Медгард»

www.medguard.ru



Медгард в Самаре и Тольятти

Современная медицинская помощь в формате "all inclusive"

- Поликлиника для детей и взрослых
- МРТ и КТ, УЗИ и другая диагностика
 - Хирургическое лечение
 - любой сложности
- Современная лазерная коррекция зрения, хирургия катаракты и лечение болезней глаз
 - Собственная лаборатория
- Реабилитация пациентов после инсульта, травм и операций;
- Большое отделение лечения боли
 - Разветвленная выездная медицинская служба



Клиник много. Медгард - один.



Медгард в Самаре и Тольятти, 2024 год

- Начало работы
- 14 декабря 2006 года
- Более 480 000 человек
- доверяют свое здоровье
- 527 000 услуг в год
- 1, 5 звонка в call-центр
- в секунду
- +20% выручки
год к году



... она отличала СРС от СРА, кольпоскопию - от колоноскопии и вазотомию от вазэктомии...

Образование
историк, учитель истории

Призвание -
переводчик с медицинского на
русский

Участник и Победитель конкурса
VolgaБренд

Участник профильных
конференций «Анатомия
медицинского маркетинга»
(Skillmed, Москва)





Совсем немного теории и цифр

Общий объем рекламного рынка в России, 2024 г.

980 млн. рублей

Рост год к году составил

25%

Еще немного теории и цифр

Основной драйвер —реклама «вне дома»

+ 37%

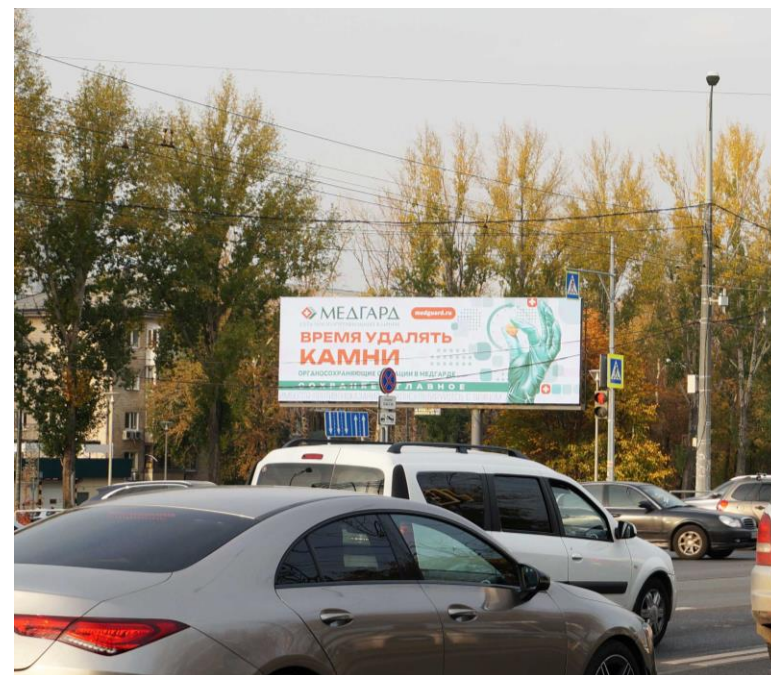
Наружная реклама +30%

Интернет&ТВ +26%

Радио + 25%

Печать +15%

В целом, рост рекламы «вне дома» обусловлен,
в том числе, **бОльшим разнообразием**
каналов коммуникации



**по данным ADPASS*

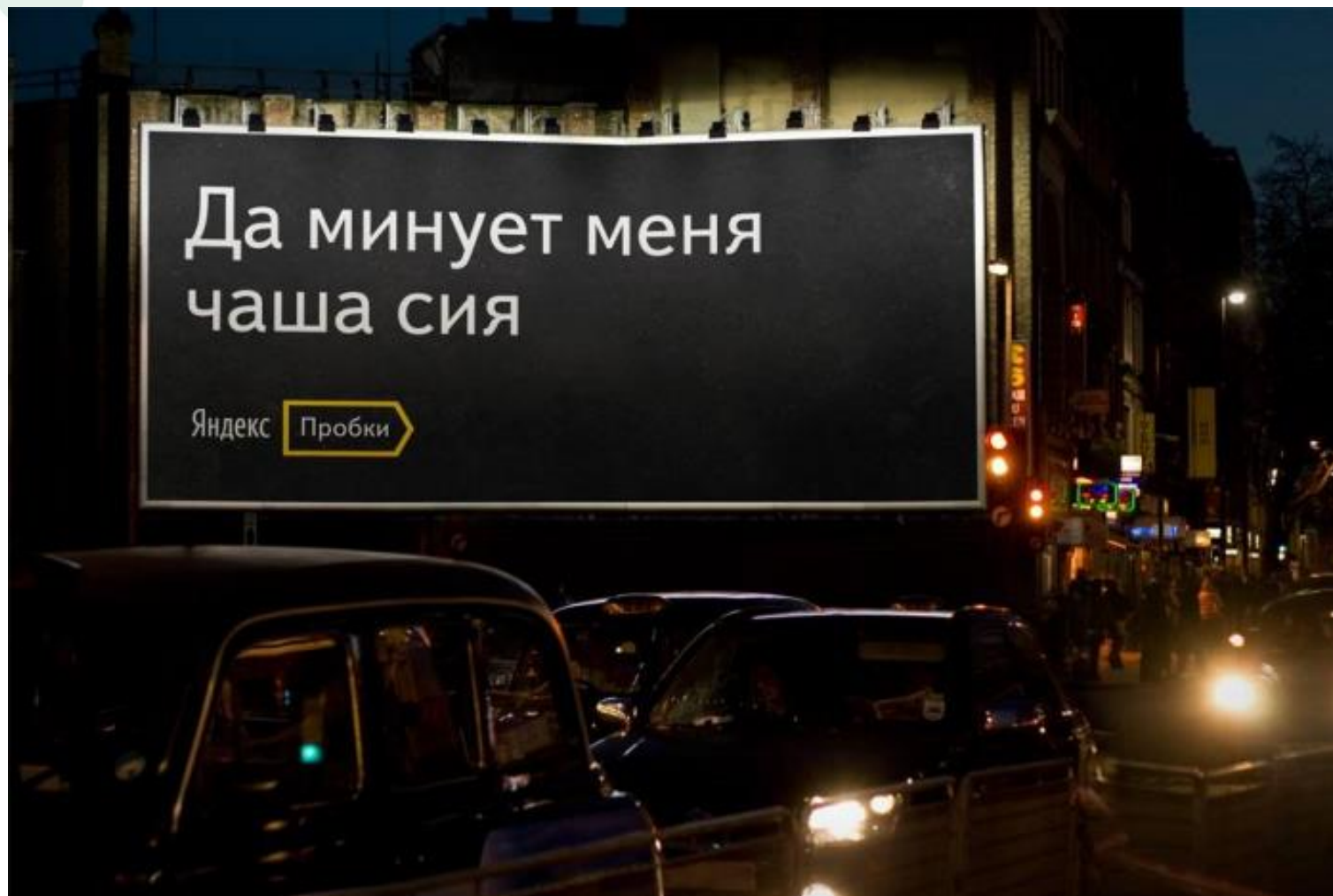
Когда оффлайн нужен

- Услуга высокого чека
- Требуется знание марки/доверие
- Сообщение имеет гео-привязку
 - ЦА — возрастная аудитория
 - Когда на это есть бюджет :)



Минутка интерактива





Что ждать от оффлайна в 2025 году

Это еще одно «касание» с потенциальным потребителем

НИКТО (*или почти никто*) не будет записывать номер телефона/
запоминать адрес магазина,
увидев/услышав ролик/баннер

Запомнятся:

- бренд, если его верно разместить
- предложение, если оно будет понятно,
- а еще лучше — оригинально.
- сайт (*хотя бы факт его наличия*)
- исключение:
- наружные конструкции,
- как элемент навигации





Иногда оффлайн «заходит в дом и жизнь» -
это лучший вариант развития событий

например, брендинг «мелочовки», но нужной



*Минус: недорогим, но нужным брендингом редко можно удивить и важно
«не слить бюджет» в мусорную корзину.*

ВАЖНА ПЕРСОНИФИКАЦИЯ

Оффлайн сегодня — это...

дорога из желтого кирпича в ваш интернет
САЙТ, СОЦСЕТИ, КАРТОЧКА В КАРТАХ...

Увидел

Услышал

Увидел еще раз

Запомнил

Увидел еще раз

Зашел

Посмотрел отзывы

Зашел еще раз

произвел конверсию/не произвел конверсию

Минутка грусти

Оффлайн всегда требует
дополнительных прямых затрат

*(изготовление вывески, размещение рекламы на
наружных конструкциях/радио/ТВ и проч)*

СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ

Имеет хорошую виральность

(как правило)

Повышает лояльность к бренду

но стоит дорого

вариант решения -
кооперация





Платные инструменты в онлайн

Контекстная реклама (все виды)

SMM и таргетинг

E-mail и SMS-маркетинг

Закупка рекламы у блогеров и в сообществах

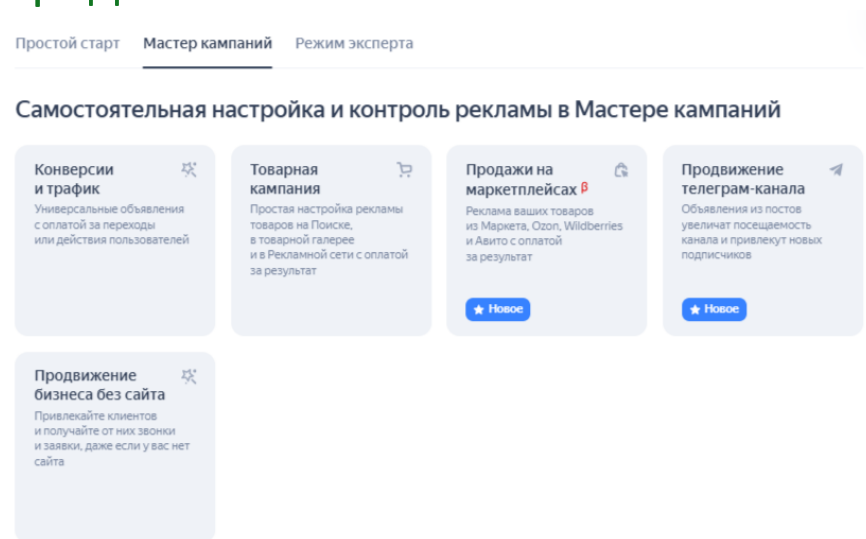
Контекстная реклама

Реклама на поиске, РСЯ, ЕПК, Мастер кампаний, товарная галерея и пр.

Единый во всех лицах Яндекс.Директ

- постоянно расширяет механизмы продвижения
- параллельно и стоимость:(

Важны аналитика, корректировка,
А ТАКЖЕ ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ



Таргетированная реклама

«Золотой век» таргета прошел (с)

Когда может сработать?

- При узкой сегментации
- Создавая воронку продаж через спецпредложения и низкий чек
 - При продвижении особого УТП
- Как один из элементов «касания» при продаже услуг высокого чека
 - в условия омниканальности
 - Для решения HR-целей и задач

*Люди в целом научились отличать знаки судьбы
от
таргетированной рекламы)*

Бесплатные и условно бесплатные инструменты в онлайн

- Карты и карточки организации в Яндекс и 2Гис
(есть функции платного приоритетного размещения)
 - Отзывы и ответы на них, рейтинги
 - Сайт и SEO-оптимизация
 - Социальные сети - контент
 - Профильные площадки (агрегаторы)
- Авито (для некоторых категорий бизнеса)

КАРТЫ И КАРТОЧКИ

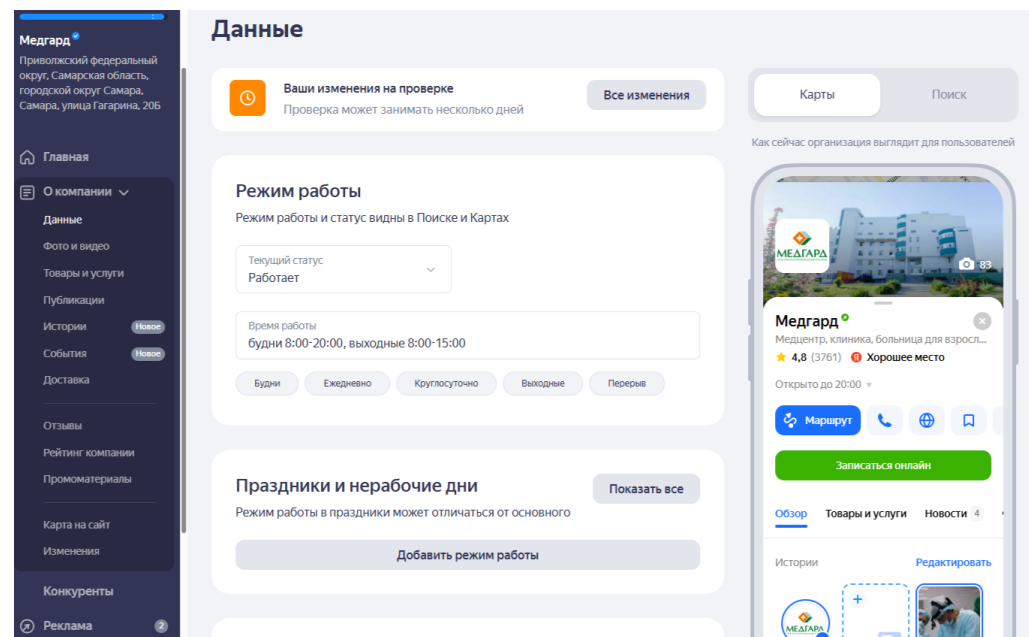
Прирост конверсий год к году в карточке ЛДК «Медгард»

+19%

- Верное оформление карточки
- и материалов к ней
- Поддержание информации
- в актуальном статусе
- Ответы на отзывы
- постоянно
- Рост числа пользователей
- сервисом Яндекс. Карт

New!

Размещение Историй и Событий



ОТЗЫВЫ/РЕЙТИНГИ

Отзывы сегодня - это синоним сарафанного радио.

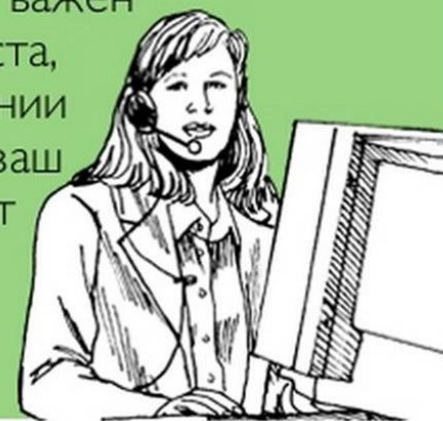
- Своевременно и аккуратно отвечать на отзывы
 - Благодарить не формально по шаблону
- Отвечать на негатив объективно, вставляя, в том числе, на позицию автора
 - Рейтинг не ниже 4,7, но и не 5,0 :)

Один из элементов,
который влияет на выбор -
потребительский опыт.
Даже чужой.

Но подлог отзывов -
путь в никуда

Ваш звонок очень важен
для нас! Пожалуйста,
оставайтесь на линии
до тех пор, пока ваш
звонок перестанет
быть важным для
вас.

Atkritka.com



САЙТ И SEO-ОПТИМИЗАЦИЯ

*важнейший элемент современного присутствия в интернете
на стыке IT и копирайтинга, несмотря на
возможности социальных сетей и маркетплейсов*

- Индексируется в поисковых системах в первую очередь по статистике, 46% запросов в сети имеют намерение «купить»
 - Сайт - это только ваша площадка
 - Сайт - элемент социального подтверждения: его наличие и актуальность
 - всё ещё воспринимается, как показатель надежности

SMM, социальные сети

Хватит «давить на боли»

- Социальные сети сегодня —
 - не только и не столько механизм продаж,
 - *(особенно, если речь идет об услугах высокого чека)*
- но элемент присутствия бренда в жизни человека
- Механизм трансляции ценностей бренда и
 - ценности бренда для потребителя.
- Контент не от «мы можем то»/ «у нас есть это», а «мы можем быть полезны вот этим и тем»...



**Пристегните ремни и запаситесь нативным контентом.
Это игра в долгую.**

P.S.

Ни один маркетинг не продвинет надолго
продукт или услугу сомнительного качества.

Нет ничего хуже неоправданных ожиданий
Клиента.

**Make a
PRODUCT
and not just
PROMO**



**Здоровья вам
и вашему
Делу**

