



Filial
Austral

Boletín nº5, julio 2025

PUBLICIDAD EN ORTODONCIA. 5 TIPS PARA EL MARKETING



¡Estimados Colegas Ortodoncistas!

En un mundo cada vez más digitalizado, la forma en que promocionamos nuestros servicios de ortodoncia ha evolucionado significativamente. Este mes, compartimos 5 estrategias efectivas de marketing que respetan la ética profesional mientras impulsan tu consulta.

1. OPTIMIZA TU PRESENCIA DIGITAL

El 80% de los pacientes potenciales buscan opciones de tratamiento en internet antes de programar una cita.

Tips prácticos:

- Mantén actualizado tu perfil de Google Business con fotos recientes y horarios precisos.
- Asegúrate de que tu sitio web sea “responsive” (adaptable a dispositivos móviles).
- Incluye un sistema de reserva de citas online para facilitar el primer contacto (aunque muchos pacientes que agendan luego no asisten).



2. MARKETING DE CONTENIDO: EDUCA E INFORMA

Compartir conocimiento te posiciona como experto y genera confianza.

Ideas para implementar:

- Crea infografías sencillas sobre higiene con aparatos ortodóncicos.
- Publica testimonios reales (con consentimiento firmado) respetando la nueva Ley de Protección de Datos.
- Desarrolla una sección de preguntas frecuentes en tu web para resolver dudas comunes.

3. COMUNICA RESULTADOS DE FORMA ÉTICA

Las imágenes de casos antes/después son poderosas, pero deben usarse responsablemente.

Consideraciones importantes:

- Obtén consentimiento escrito específico para el uso de fotografías clínicas.
- Evita términos como “garantizado” o “resultados perfectos” en tu publicidad.
- Acompaña las imágenes con explicaciones educativas del tratamiento realizado.



4. ALIANZAS ESTRATÉGICAS LOCALES. DATO CLAVE

Las referencias de otros profesionales siguen siendo una fuente valiosa de nuevos pacientes.

Redes a desarrollar:

- Establece protocolos de referencia con odontólogos generales de tu zona.
- Participa en charlas informativas en colegios sobre salud bucal.

5. HUMANIZA TU PRÁCTICA

Los pacientes valoran más la experiencia humana que la tecnología avanzada al elegir un ortodoncista.

Acciones inmediatas:

- Comparte momentos del día a día en tu consulta (respetando la privacidad).
- Destaca a tu equipo de trabajo y sus capacitaciones.
- Comunica tus valores y compromiso con la comunidad local.



BONUS TRACK: MIDE LOS RESULTADOS.

No inviertas en marketing sin analizar qué funciona. Pregunta a nuevos pacientes cómo te encontraron y ajusta tu estrategia según los datos.

Recuerda: “La mejor publicidad siempre será un paciente satisfecho que comparte su experiencia”

Directiva Filial Austral

