

ANÁLISIS DE MERCADO

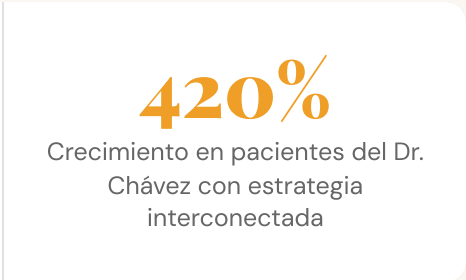
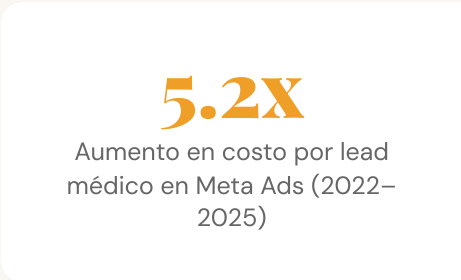
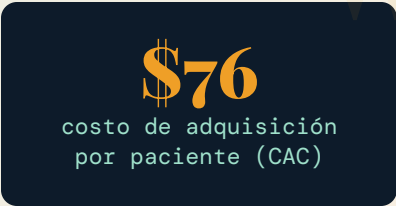
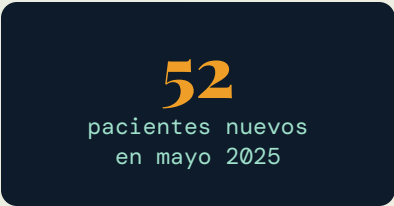
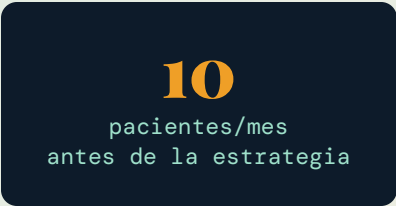
Hay una conversación que se repite en casi todos los consultorios y clínicas privadas de México en este momento:

"Antes con \$3,000 pesos al mes conseguía 15 pacientes nuevos. Ahora gasto el doble y apenas llegan 8. No entiendo qué pasó."

Lo que pasó no es un misterio. Es el resultado de cuatro fuerzas que convergieron al mismo tiempo y cambiaron las reglas del marketing médico digital. La buena noticia: estas fuerzas no afectan a todos por igual. Las clínicas con una estrategia digital estructurada e interconectada no solo están resistiendo — **están creciendo**.

♦ CASO REAL • MAYO 2025

Dr. Alan Michel Chávez



Por qué subió el CAC y qué está pasando con el mercado

Entender por qué subió tu Costo de Adquisición de Cliente (CAC) no es un ejercicio académico. Es el primer paso para saber exactamente dónde atacar para bajarlo. Hay cuatro razones estructurales:

1. Saturación de anunciantes en Meta Ads

En 2021, pocas clínicas anunciaban en Facebook e Instagram. Hoy ese mismo espacio es disputado por 3 a 5 veces más anunciantes del sector salud. El CPM (costo por mil impresiones) en salud aumentó un 180% entre 2021 y 2025. La misma inversión ahora compra entre 3 y 5 veces menos alcance.

2. El paciente de 2025 no es el de 2021

COMPORTAMIENTO	PACIENTE 2021	PACIENTE 2025
Tiempo de decisión	3–7 días	14–30 días. Investiga más antes de decidir
Fuentes consultadas	1–2 fuentes	4–6 fuentes (redes, Google, reviews, YouTube)

COMPORTAMIENTO	PACIENTE 2021	PACIENTE 2025
Criterio principal	Precio y cercanía	Confianza, reputación digital y velocidad de respuesta
Sensibilidad al precio	Moderada	Alta. Compara más y negocia más

3. Impacto económico en el gasto médico electivo

La incertidumbre económica en México impactó directamente el gasto en servicios electivos. El paciente sigue queriendo el procedimiento, pero posterga la decisión o busca opciones más económicas. El ciclo de venta se alargó — las clínicas sin sistema de seguimiento pierden al prospecto en el camino.

4. El algoritmo de Meta premia relevancia, no presupuesto

Dato clave: Meta Ads no funciona como una subasta simple donde el que más paga gana. El algoritmo premia la relevancia del anuncio para la audiencia. Un anuncio respaldado por contenido orgánico activo y testimonios reales puede ganar a uno con el doble de presupuesto, pagando menos por cada lead.

El error más caro: hacer marketing en silos

Un silo de marketing es cuando cada canal funciona de forma independiente, sin coordinación con los demás. Es el error más común y el más caro en el marketing médico actual.

La diferencia no fue el presupuesto. Fue el sistema.

Con un proceso en silos, una clínica que invierte \$6,000 pesos genera 80 mensajes pero termina con solo 3 pacientes — un CAC de \$2,000 por paciente. Con estrategia interconectada, \$4,000 pesos generaron 52 pacientes — un CAC de \$76.9 pesos.

La estrategia digital interconectada

Una estrategia digital interconectada no es tener muchos canales activos. Es tener canales que se retroalimentan entre sí, donde la acción en uno mejora el rendimiento de los demás.

#	COMPONENTE	CÓMO SE CONECTA CON LOS DEMÁS
1	Contenido Orgánico (Reels y Carruseles)	Alimenta el pixel de Meta con datos de audiencia. Mejora el Ad Relevance Score.
2	Meta Ads (Anuncios Pagados)	Se optimiza con los datos del pixel. Sus leads van al sistema de respuesta.
3	IA de Meta (Respuesta Automática)	Reduce el tiempo de respuesta, sube la tasa de conversión y baja el CAC.
4	WhatsApp CRM	Organiza y da seguimiento a cada prospecto. Sus datos de conversión optimizan los anuncios.
5	Google My Business	El 63% de prospectos busca en Google antes de escribir. Sin GMB optimizado, se pierden ahí.
6	Seguimiento Post-Cita	Convierte al paciente en referidor. Sus testimonios alimentan el contenido orgánico.

El caso real: semana a semana

Los números que verás a continuación no son proyecciones ni promesas. Son los resultados reales del Dr. Alan Michel Chávez en mayo 2025, con una inversión total de \$4,000 pesos al mes.

SEMANA	LEADS	CITAS	PACIENTES	CAC
Semana 1	28	9	7	\$571/paciente
Semana 2	41	17	13	\$308/paciente
Semana 3	53	22	18	\$222/paciente

SEMANA	LEADS	CITAS	PACIENTES	CAC
Semana 4	61	26	22	\$182/paciente
TOTAL MAYO	183 leads	74 citas	52 pacientes	\$76.9/paciente

Lo que muestran los números: El CAC no bajó porque se gastó más. Bajó porque el ecosistema fue aprendiendo. El pixel acumuló datos, el equipo mejoró su script y los primeros pacientes dejaron reseñas que generaron confianza para los siguientes. El sistema se retroalimentó solo.

Las 5 palancas para bajar tu CAC esta semana

1 Velocidad de respuesta

Responder en menos de 5 minutos puede subir tu tasa de conversión hasta 3x. Con la misma inversión, el CAC efectivo cae a un tercio. Implementación: IA de Meta para primer contacto automático.

2 Contenido orgánico activo que respalda el anuncio

Meta asigna un Ad Relevance Score a cada anuncio. Un perfil activo con testimonios paga menos por el mismo alcance. Publicar 3 veces por semana en el mismo tema del anuncio es el cambio más rápido.

3 Retargeting inteligente

Impactar a quienes ya vieron tus Reels o visitaron tu perfil cuesta entre 40% y 70% menos por lead que una audiencia fría, con mayor intención de compra.

4 Optimización del embudo post-clic

El 80% del presupuesto se pierde después del clic. BIO optimizada, script de calificación y protocolo de seguimiento de 5 mensajes en 10 días — sin cambiar ni un peso del presupuesto de anuncios.

5 Google My Business como validador de confianza

El 63% de prospectos que ven tu anuncio te buscan en Google antes de escribir. Sin perfil optimizado y con menos de 10 reseñas, se pierden ahí. Es la fuga más ignorada y más fácil de cerrar.

El mercado bajó para quienes siguieron haciendo lo mismo. Para quienes construyeron su ecosistema, **no bajó. Subió.**

El Dr. Alan Michel Chávez pasó de 10 a 52 pacientes en un mes con \$4,000 pesos. No porque el mercado mejoró. Porque el sistema que construimos funciona aunque el mercado baje.

♦ ¿TU CLÍNICA PUEDE LOGRAR LO MISMO?

Construye tu ecosistema digital. Empieza esta semana.

Agenda una sesión estratégica gratuita de 30 minutos. Revisamos tu situación actual, identificamos las fugas de pacientes y te mostramos exactamente qué implementar primero.

Quiero mi sesión estratégica →

Sin compromiso · 30 minutos · 100% enfocado en tu caso



© 2025 Desarrollo Empresarial CEO · Todos los derechos reservados

marketing_redes_sociales