

# MÉTODO FRONTERA

Atraé pacientes de otros países y dejá de depender de la cartilla.

02 / 10

# ¿Te suena esto?

Si alguno de estos puntos te resuena, estás en el lugar correcto.



Atendés muchas horas pero no ves el crecimiento en tus ingresos.



La mayoría de tus pacientes son de obra social y cobrar privado parece imposible.



Estás limitada a los pacientes de tu zona, cuando hay pacientes dispuestos a viajar — o a consultar online.



Tenés redes sociales pero no te traen pacientes concretos.

**No es falta de esfuerzo — es falta de estrategia.**

# El método en 5 pasos

## PASO 01

### Diagnóstico Estratégico

Entender el punto de inicio. Perfil actual, tipo de paciente, ingresos y diferenciación real.

---

→ Dirección estratégica clara

## PASO 02

### Posicionamiento y Mensaje

Definir identidad: qué te hace diferente, qué problema resolvés y a quién querés atraer.

---

→ Mensaje madre + narrativa

## PASO 03

### Estructura de Atracción

Pilares de contenido, tipos de posts, prueba social y ajuste visual para que el mensaje se vea.

---

→ Calendario + sistema repetible

## PASO 04

### Expansión Regional

Activar la frontera: mercado objetivo, anuncios y ruta de contacto para pacientes de otros países.

---

→ Canal de captación definido

## PASO 05

### Optimización y Escala

Medir consultas, calidad de leads, ajustar mensaje y segmentación. Escala controlada.

---

→ Sistema estable sin cartilla

Un sistema pensado para **médicas del interior** que quieren pacientes privados y de otros países.

1

PASO 01

# Diagnóstico Estratégico

**Objetivo:** entender el punto de inicio (A) para trazar el camino hacia donde querés llegar.

## RESULTADO

Documento de dirección estratégica y definición clara de foco.

- Revisión de perfil y posicionamiento actual en redes
- Tipo de paciente actual e ingresos (obra social vs. privado)
- Diferenciación real como profesional: qué te hace única
- Objetivo regional: qué país y qué perfil de paciente querés captar

# Posicionamiento y Mensaje

**Objetivo:** definir una identidad clara que te diferencie y atraiga al paciente que querés.

## RESULTADO

Mensaje madre + narrativa base para toda tu comunicación.

- Qué te hace diferente como médica en tu especialidad
- Qué problema específico resolvés mejor que nadie
- Qué tipo de paciente querés atraer (perfil, origen, presupuesto)
- Ajuste de bio y propuesta de valor clara en todos tus canales

# Estructura de Atracción

**Objetivo:** que el mensaje se vea, genere confianza y convierta seguidores en consultas reales.

## RESULTADO

Calendario estratégico + sistema de contenido repetible.

- Pilares de contenido alineados a tu especialidad
- Tipos de posts que combinan valor, autoridad y prueba social
- Modo de trabajo visible: cómo mostrás lo que hacés sin revelar pacientes
- Ajuste visual de perfil e identidad (si hace falta)

4

PASO 04

## Expansión Regional

**Objetivo:** activar la frontera y empezar a captar pacientes de otros países con estrategia.

### RESULTADO

Canal de captación definido y funcionando.

- Definición del mercado y país objetivo (Chile, Bolivia, Paraguay, etc.)
- Ajuste de comunicación para conectar con ese público específico
- Estrategia de anuncios pagados segmentados regionalmente
- Ruta de contacto clara: DM, WhatsApp o llamada de consulta

5

PASO 05

# Optimización y Escala

**Objetivo:** Llegar del punto A al punto B real con un sistema estable y medible.

## RESULTADO

Sistema estable + agenda menos dependiente de la cartilla.

- Medición de consultas entrantes y calidad de leads
- Ajustes en mensaje según lo que funciona y lo que no
- Refinamiento de segmentación en anuncios y contenido orgánico
- Escala controlada: más pacientes sin más horas de tu tiempo

# Cómo arrancamos

## LUNES — DÍA 0

- Firmás el contrato
- Recibís el Kit de Bienvenida Frontera
- Me enviás materiales base: fotos, casos y recursos de tu práctica

## MARTES O MIÉRCOLES

- Sesión Frontera: 45 min, única llamada estratégica del proceso
- Mismo día recibís tu brief estratégico por escrito

## VIERNES — SEMANA 1

- Recibís los textos del primer mes para revisar
- Los leés el fin de semana y me confirmás el lunes

## SEMANA 2

- Lunes: aprobás los textos → arranca el diseño
- Viernes: Entrega Frontera — piezas diseñadas y listas para publicar

## SEMANA 3 EN ADELANTE

- Lunes: aprobación final y publicación
- Primera campaña de ads activa
- Publicación según el calendario acordado, sin que vos intervengas

**Una sola reunión estratégica para arrancar.** Todo lo demás, yo me encargo.

UNA MARCA QUE TRABAJA POR VOS

# ¿Empezamos a llenar tu agenda?

✦ Pacientes privados reales

✦ Referente en tu especialidad

✦ Agenda llena sin responder 24/7

✦ Más tiempo para lo que amás

[malenamendivil.com](https://malenamendivil.com)

[@mm.marketing\\_medico](https://twitter.com/mm.marketing_medico)

**MÉTODOFRONTERA**

Malena Mendivil — **Marketing Médico**