ЛИЧНЫЙ БРЕНД В ЦИФРАХ: мифы и реальность

Елена Бирюкова

руководитель digital-проектов,
маркетолог, продюсер

- **5 соцсетей:** + ещё 2
- **Сайт:** https://bakhtiyarov.ru/
- **Книга** "Доказательная гинекология и немного волшебства на пути к двум полоскам"
- **Автор онлайн школы** "Женское здоровье 40+"
- **Авторская передача** на Медиаметрикс
- **Спикер** конференций, конгрессов
- **Ведущий курсов для врачей**

КАМИЛЬ РАФАЭЛЬЕВИЧ БАХТИЯРОВ,

профессор Сеченовского Университета,
д.м.н., акушер-гинеколог,
основатель группы "Найди своего доктора"

ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

ОЖИДАНИЯ

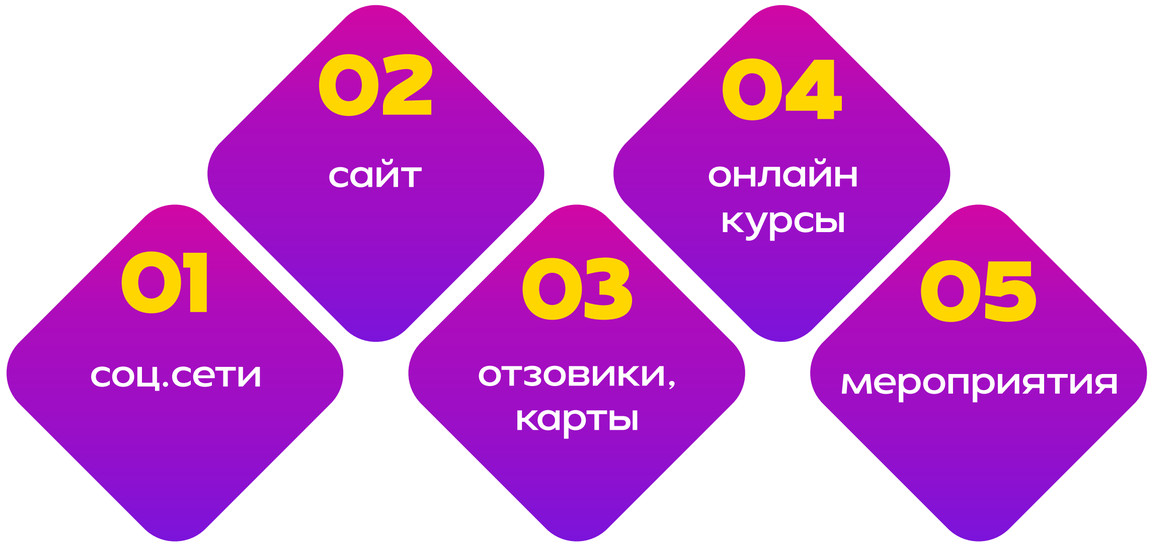
- просто выложить фотографию
- просто написать какой-нибудь текст
- как хобби, между делом
- я сам все могу

РЕАЛЬНОСТЬ

- профессиональная фотосессия
- медицинский копирайтер или редактор
- регулярный контент, общение с подписчиками
- 2-4-8... часов работы в день или команда

ЛИЧНЫЙ БРЕНД = РЕСУРСЫ (ВРЕМЯ+ДЕНЬГИ) = ВОЗМОЖНОСТИ

ЛИЧНЫЙ БРЕНД В СЕТИ - ЭТО...



ВОЗМОЖНОСТИ

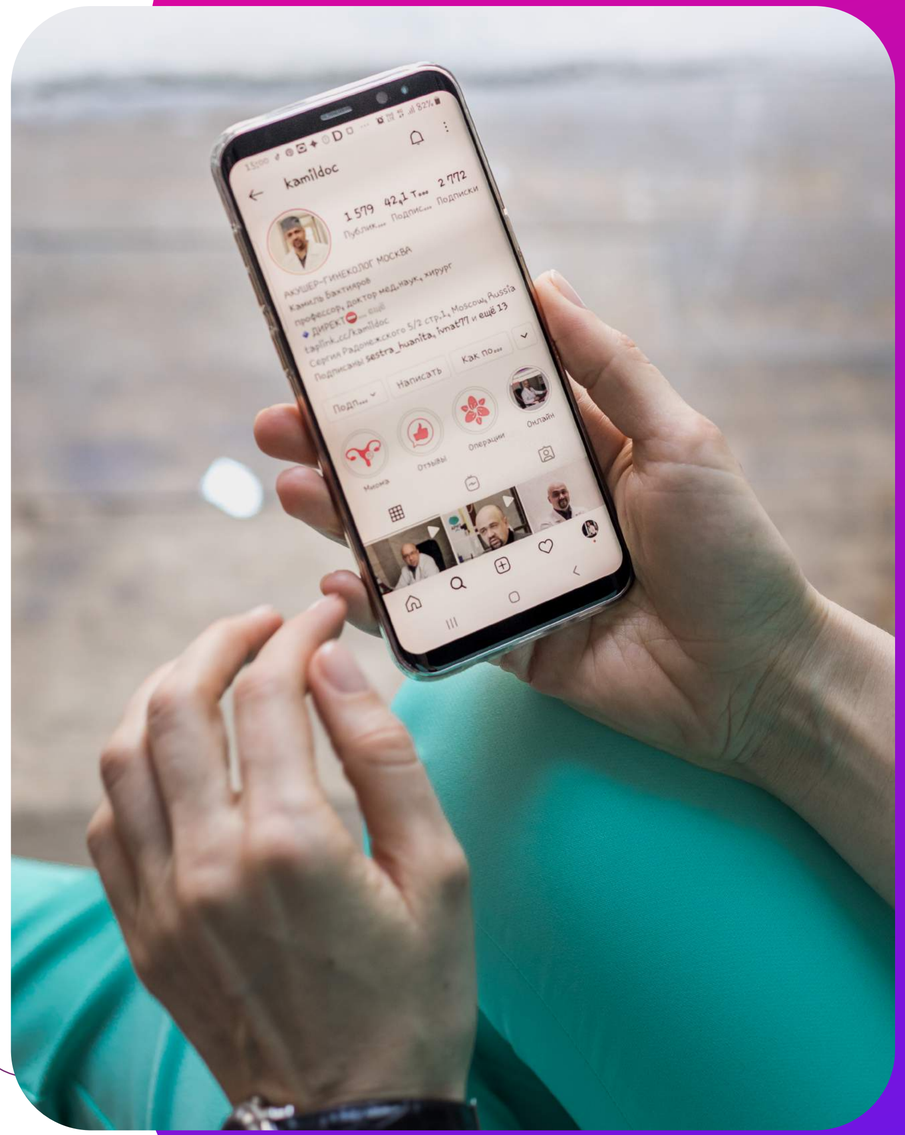
Для врача и клиники:

- больше первичных пациентов
- выше средний чек

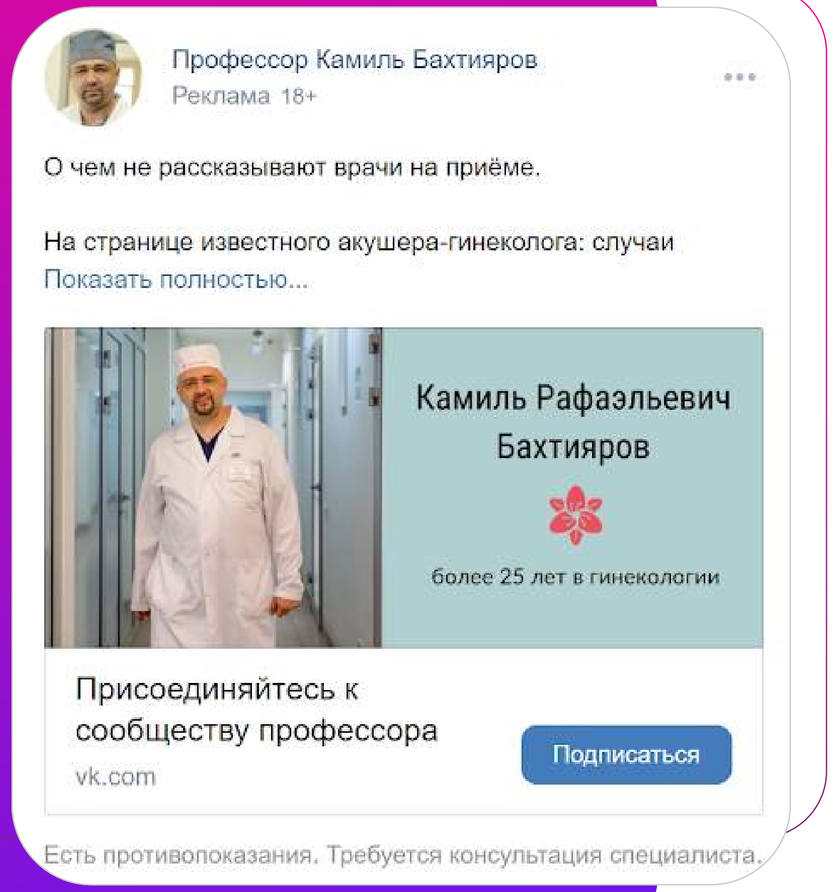
Для врача:

- больше свободы, расширение географии
- доп.источники дохода

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ



ЛИЧНЫЙ БРЕНД - ИГРА ВДОЛГУЮ



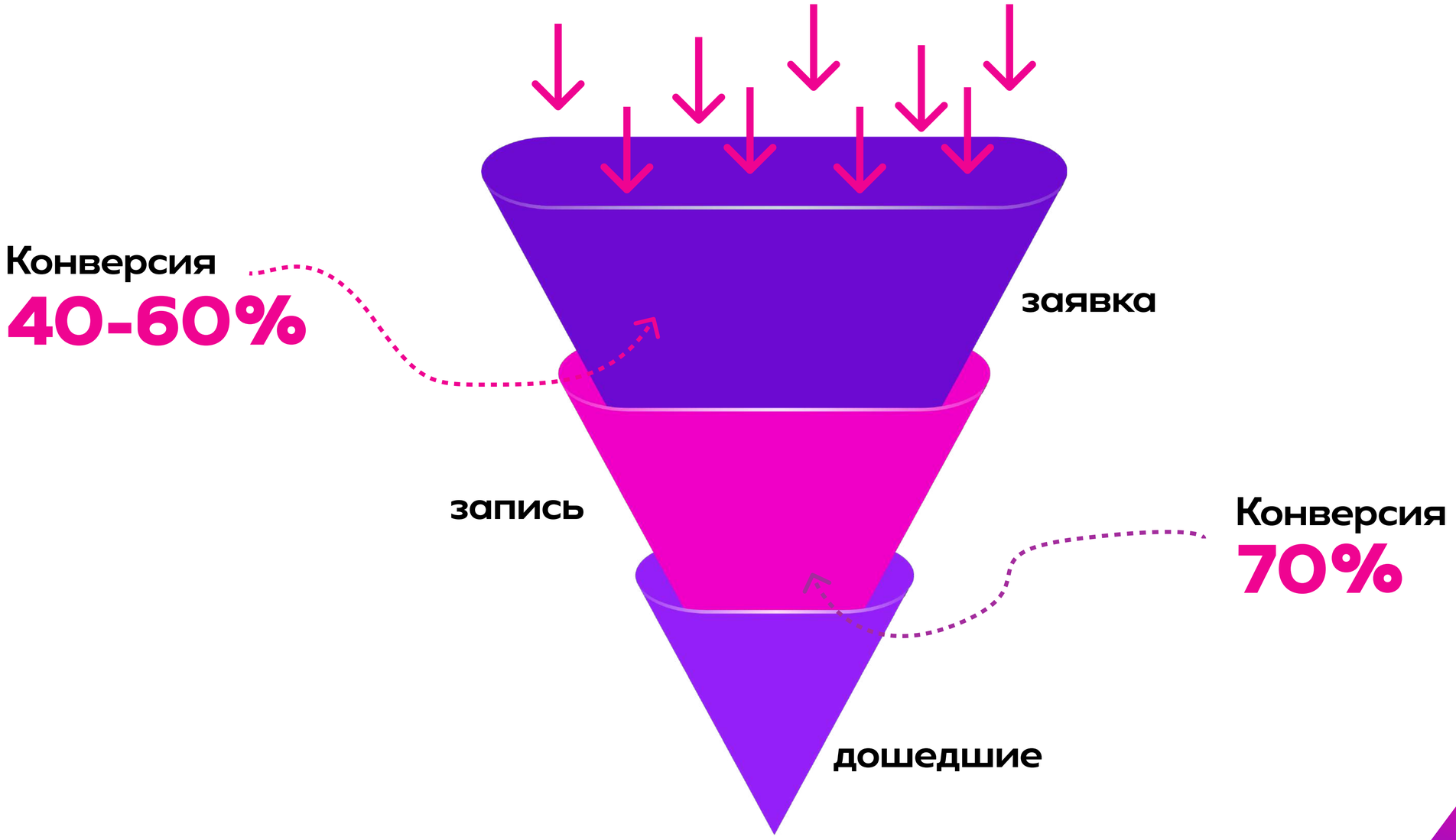
ОСНОВНАЯ РЕКЛАМНАЯ СТРАТЕГИЯ:

1. привлечение пациентов в блог
2. прогрев экспертностью

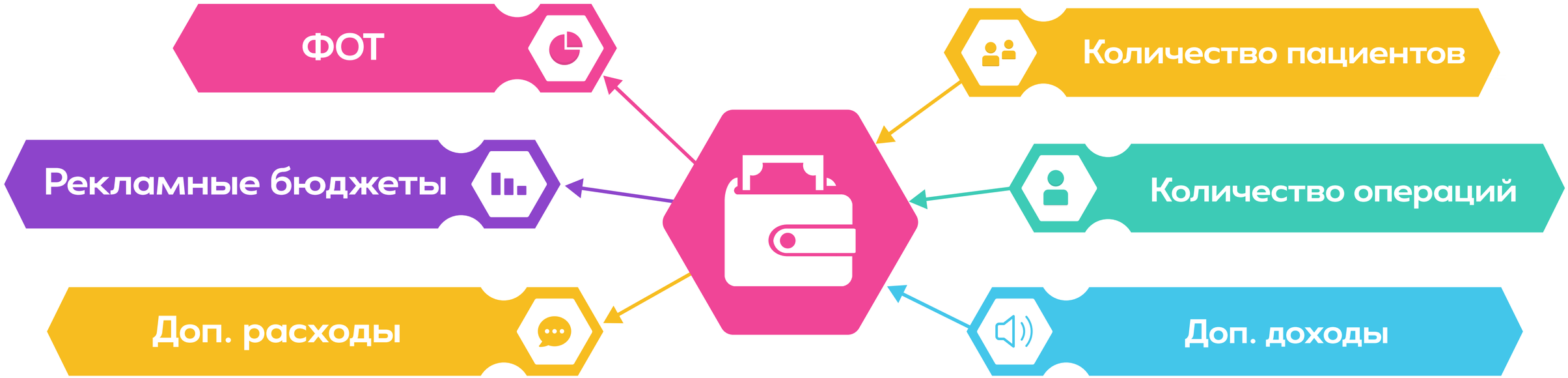
Стоимость привлечения подписчика в блог:

- **Телеграм:** 10 - 35₽
- **ВК:** 20 - 40₽ (Россия)
  70 - 100₽ (Москва)

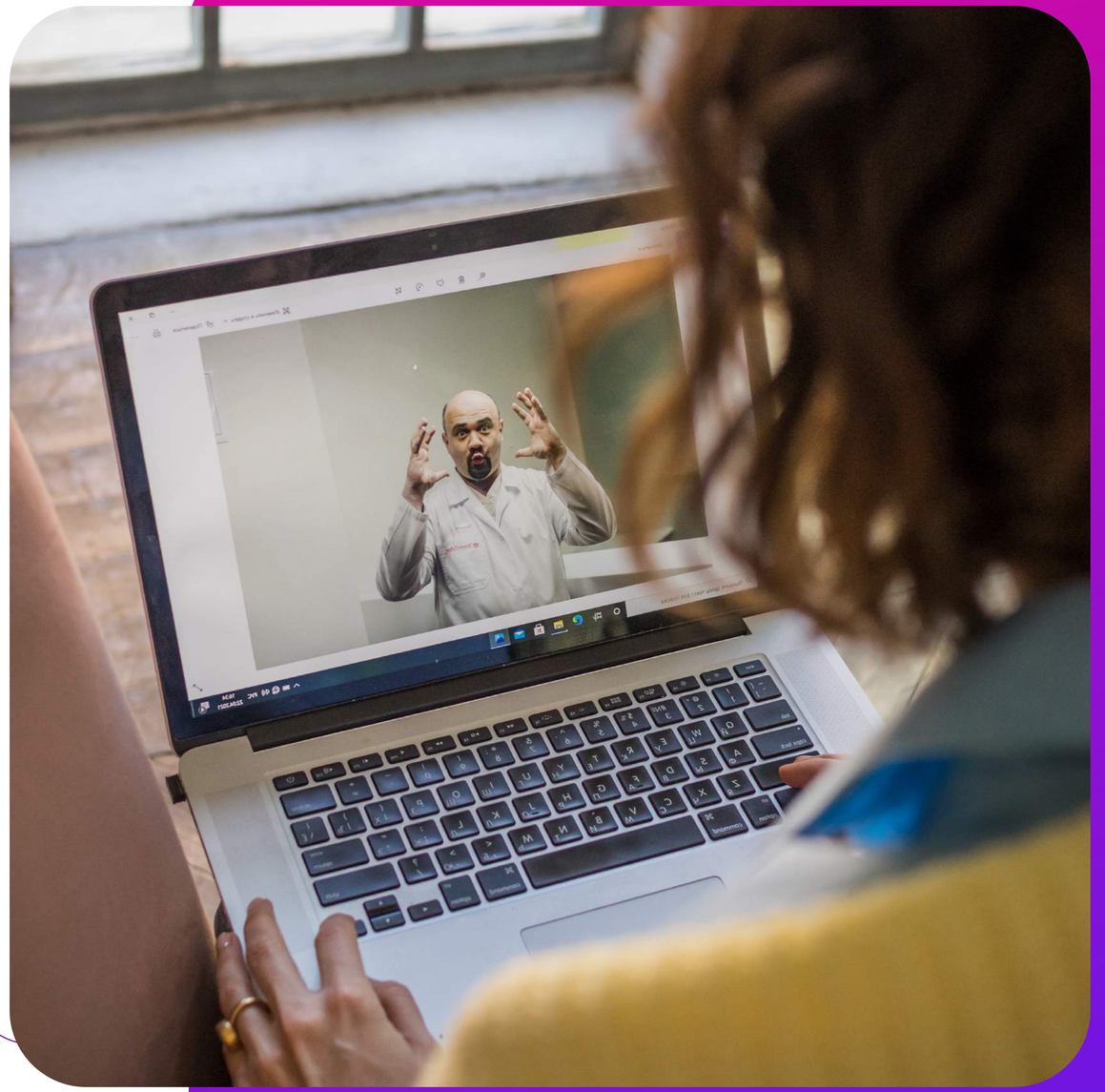
СЧИТАЕМ ДЕНЬГИ. ПАЦИЕНТЫ



СЧИТАЕМ ДЕНЬГИ. ИТОГИ МЕСЯЦА



ОНЛАЙН ПРОДУКТЫ



ОНЛАЙН КУРСЫ

Платные Вебинары

Мини Курсы

Онлайн-Школа

Доход доктора **10-80% от оборота**

ДЛЯ КЛИНИКИ И ВРАЧА:

- расширение географии пациентов

ДЛЯ КЛИНИКИ:
сокращение расходов на обучение сотрудников

ВОЗМОЖНОСТИ

01

Поток пациентов (возможность его регулировать)
вне зависимости от ситуации в стране и клинике

02

Доп. доходы в виде рекламы и взаимопиара

03

Расширение географии пациентов и увеличение дохода

Елена Бирюкова

руководитель digital-проектов,
маркетолог, продюсер

mintaka.digital@gmail.com
+7 916 790 30 75