

РОЛЬ Я отвечал за интернет-маркетинг под ключ: сайт, реклама, аналитика, SMM и собственный фото-/видеопродакшн.

Ключевой управленческий принцип — не смешивать стоматологию и многопрофильную клинику в одну воронку, даже при общем собственнике.

TUBER-DENT — СТОМАТОЛОГИЯ

- Спрос строится вокруг конкретных услуг и планов лечения: терапия, имплантация, протезирование, ортодонтия и др.
- Рекламный контур дробится по направлениям и посадочным страницам.
- Доверие усиливают реальные врачи, интерьер, оборудование, фото и видео.
- Нижняя воронка длиннее: обращение → запись → визит → в части направлений дальнейший план лечения.

TUBER-MED — МНОГОПРОФИЛЬНАЯ КЛИНИКА

- Спрос может начинаться с врача, симптома, исследования, анализа или процедуры.
- Особенно важны структурированные страницы специалистов, услуг, цены, подготовки и записи.
- Карты и медицинские агрегаторы участвуют в маршруте пациента наряду с официальным сайтом.
- Нижняя воронка чаще короче: обращение → запись → визит / исследование.

ОБЩИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ СЛОЙ

Сайт

структура, формы, посадочные

Спрос

Direct, соцсети, локальные площадки

Контент

врачи, кабинеты, фото, видео

Аналитика

Метрика, Вебмастер, каналы и цели

Репутация

карты, отзывы, медицинские сервисы

ЦИКЛ УПРАВЛЕНИЯ: ОТ СИГНАЛА ДО СЛЕДУЮЩЕЙ ИТЕРАЦИИ

Не календарь встреч, а логика принятия решений, которую можно применять к рекламе, сайту, контенту и локальным площадкам

1

ДИАГНОСТИКА

Спрос, страницы, объявления, контент, поисковые и локальные поверхности.



2

ПРИОРИТЕТ

Что мешает записи сейчас: нет спроса, слабая посадочная, дефицит доверия или потеря после обращения.



3

ГИПОТЕЗА

Формулируется конкретное изменение и ожидаемый наблюдаемый эффект.

4

ЗАПУСК

Изменение кампании, страницы, формы, креатива, карточки или контентного блока.



5

ИЗМЕРЕНИЕ

Смотрим не только клики, но и качественные действия, где они доступны.



6

КОРРЕКЦИЯ

Масштабировать, оставить, переработать или выключить.

ПРИМЕР ЛОГИКИ РЕШЕНИЙ

Сигнал	Что это может означать	Следующая проверка	Тип действия
Есть показы, мало кликов	слабый оффер / не тот intent	запросы, title, объявление	креатив / семантика
Есть клики, мало заявок	посадочная не отвечает ожиданию	форма, цена, доверие, UX	сайт / контент
Есть заявки, мало записей	проблема обработки или качества	квалификация и причина незаписи	аналитика / процесс
Есть спрос, нет мощности	маркетинг упирается в доступность	график врачей / слоты	перераспределение бюджета

КАНАЛ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ САМОЦЕЛЬЮ

Каждый инструмент получает роль в воронке; один и тот же канал не обязан решать одну и ту же задачу в двух клиниках

САЙТ

контролируемая точка назначения

структура услуг, врачей, форм и контента

ЯНДЕКС ДИРЕКТ

быстрый спрос

поисковые и продуктовые кампании по отдельным направлениям

ЯНДЕКС БИЗНЕС / КАРТЫ

локальное намерение

карточка, услуги, фото, отзывы, действия

VK / INSTAGRAM / TELEGRAM

контент и касания

врачи, процессы, доверие, повторные контакты

ПРОДОКТОРОВ И ДР.

врачебное доверие

профили, отзывы, дополнительная точка выбора

МЕТРИКА / ВЕБМАСТЕР

наблюдение

трафик, цели, запросы, техническое состояние

ЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТ ЭТА МОДЕЛЬ

- Не приписывает каждому каналу одинаковый KPI и не складывает показы, цели и обращения в один показатель.
- Не переносит врача, услугу, цену или рекламную кампанию из одной клиники в другую.
- Не считает рекламный бюджет результатом и не заменяет фактическую нижнюю воронку красивым CPL без источника.
- Не выдаёт текущую схему за исторический регламент, существовавший в точно таком оформлении.

МОЯ ЗОНА ОТВЕТСТВЕННОСТИ

- Проектирование и развитие сайтов и посадочных страниц.
- Запуск и настройка рекламных систем и объявлений.
- Яндекс Метрика, Вебмастер и анализ digital-данных.
- SMM и контент-маркетинг.
- Личные выезды в клиники, профессиональная фото- и видеосъёмка, обработка и адаптация материалов.
- Работа с локальными и профильными медицинскими площадками.
- Постановка приоритетов, контроль изменений и следующей итерации.

ЧТО ТРЕБУЕТ ДАННЫХ / УЧАСТИЯ КЛИНИКИ

- Медицинские утверждения, подготовка, противопоказания и клинические рекомендации.
- Актуальные сведения о врачах, услугах, графике и ценах.
- Лицензии, юридические документы и политика обработки персональных данных.
- Фактический статус записи, визита и лечения, если он хранится во внутренних системах.
- Внешняя разработка или инфраструктурные компоненты — если конкретную реализацию выполнял отдельный специалист.

MINIMUM DIGITAL RELEASE GATE

1. ФАКТ

услуга / врач / цена
подтверждены

2. МАРШРУТ

понятно, куда ведёт
пользователь

3. ТРЕКИНГ

форма и источник различимы

4. ВИЗУАЛ

материал соответствует
реальной клинике

5. ПРАВА

нет лишних ПДн и чужих
материалов

6. QA

ссылка, форма и отображение
проверены

ЦИКЛ ЗАКРЫВАЕТСЯ ТОЛЬКО ПОСЛЕ ПРОВЕРКИ: опубликовано ≠ работает ≠ даёт качественную запись