

Plantilla free - Público ideal

Descubre a las personas que necesitan de tus servicios.

1- Aspectos demográficos:

¿Cuál es la edad promedio de las personas que buscan tus servicios odontológicos?

¿Dónde viven las personas que necesitan de tus servicios odontológicos?

¿Cuál es el nivel educativo predominante del público objetivo?

¿Hay un género definido o una proporción mayoritaria? Por ejemplo: 50/50, o 70% mujeres u otro.

2- Aspectos económicos:

¿Cuál es el rango de ingresos de nuestro público objetivo? (Considerar el rango de precio de nuestros servicios).

¿Nuestro público suele buscar de financiamiento? ¿Qué porcentaje de ellos busca opciones de financiamiento para tratamientos dentales?

3- Estilo de vida:

¿Con qué frecuencia las personas de nuestro público objetivo buscan servicios dentales de rutina?

¿Cuántos de ellos practican hábitos saludables que afectan la salud bucal?



¿Cuáles son los 5 principales puntos débiles de tu público objetivo? Por ejemplo: ¿Qué miedos relacionados a la salud bucal tienen? ¿Sienten vergüenza de su dentadura? ¿Temen alguna enfermedad?

¿Cuál es el “por qué” de buscar tus servicios? Por ejemplo: ¿Cuáles son sus motivaciones? Emocionales, físicas u otras, ¿conveniencia? ¿relaciones amorosas? ¿alcanzar un mejor estatus con una mejor apariencia estética?

4- Comportamiento de búsqueda:

¿Cómo suelen buscar información sobre servicios odontológicos en línea?

¿Prefieren la recomendación directa de amigos y familiares?

¿Creen en los anuncios que les aparecen o prefieren que el feed les brinde recomendaciones de contenido como carruseles, reels o Tiktoks para poder conocer los servicios del centro odontológico?

5- Necesidades dentales específicas:

¿Nuestro público ideal nos busca por salud o por estética? O ¿buscan calidad en los productos, marcas de autoridad y larga trayectoria en el mercado?

¿Cuántos de nuestros pacientes buscan tratamientos cosméticos/estéticos frente a tratamientos médicamente necesarios?

¿Qué importancia le dan a la prevención en comparación con la solución de problemas dentales existentes?



¿Cuáles son los 5 objetivos o resultados que desean obtener de tus servicios odontológicos? Esto te ayudará a posicionarte como una forma de alcanzar sus objetivos. Demostrarás que puedes ayudarlos a llegar allí, el vehículo para su éxito. Así que... ¿Quieren ser ejemplo de salud bucal? ¿Son oradores que necesitan brillar cada vez que abren la boca? ¿Necesitan reponer piezas faltantes o tienen molestias al comer?

6- Frecuencia de Visitas:

¿Van a consulta cuando lo requieren o por prevención?

¿Con qué regularidad acuden a consultas dentales de rutina?

¿Cuántos de ellos han evitado visitas al dentista debido a miedos o ansiedades relacionadas?

7- Condiciones médicas relacionadas:

¿Cuántos de nuestros pacientes potenciales tienen condiciones médicas que podrían afectar su salud bucal?

¿Cuántas condiciones en promedio podríamos encontrar en nuestro público ideal? ¿2, 3 o más?

¿Cuántos requieren tratamientos dentales especializados debido a condiciones médicas preexistentes?

8- Uso de Seguro Dental:

¿Cuántos de ellos cuentan con seguro dental?

¿Qué porcentaje estaría dispuesto a considerar tratamientos dentales sin cobertura de seguro?



9- Satisfacción con Servicios Actuales:

¿Cómo calificarían la satisfacción general con servicios dentales anteriores?

¿Qué aspectos valoran más en un proveedor dental?

10- Interacción con Redes Sociales:

¿Utilizan redes sociales? ¿Cuáles?

¿Cuánto tiempo pasan en plataformas de redes sociales?

¿Siguen cuentas relacionadas con la salud bucal o clínicas dentales en línea?

11- Percepciones sobre la Tecnología Dental:

¿Han utilizado anteriormente algún tratamiento con tecnología odontológica como diseño digital de sonrisa?

¿Qué tan dispuestos están a adoptar nuevas tecnologías en tratamientos dentales?

¿Considerarían servicios teledentales o de teleconsulta?

12- Motivaciones de Elección:

¿Qué factores influyen más en su elección de una clínica dental (ubicación, reputación, tecnología, precio, etc.)?

¿Cuáles son sus intereses reales? Esto es bastante amplio, pero esencial para cuando comiences a dirigirte a ellos en Facebook, por ejemplo. ¿Les gusta la moda? ¿Son profesionales? ¿Son autoridades? ¿Personas mayores? Etc.

¿Qué resuelve realmente tu servicio odontológico? Todo se reduce a ello... Según las respuestas que has venido colocando, ¿qué estás resolviendo? ¿Estética? ¿Afecciones o enfermedades bucales? ¿Problemas óseos o malformaciones dentales? ¡Sé lo más específico posible!



13-Fuentes de Estrés Relacionadas con la Odontología:

¿Tienen miedos o ansiedades relacionadas con procedimientos dentales específicos?

¿Cuáles son sus mayores temores reales? ¿Pérdida de una pieza dental? ¿No poder alimentarse? ¿Mal diagnóstico? ¿Aplicación de materiales de dudosa calidad en sus restauraciones?

¿Cuántos buscan opciones de sedación?

14- Conocimiento sobre Tratamientos Dentales:

¿Cuánto conocen sobre procedimientos dentales específicos?

¿Prefieren información detallada o una explicación más sencilla?

15-Participación en Programas Preventivos:

¿Cuántos participan en programas de prevención dental, como limpiezas regulares o selladores?

¿Pagarían una suscripción si este incluye una serie de consultas y restauraciones?

16-Expectativas sobre la Experiencia del Paciente:

¿Qué esperan experimentar durante una visita a la clínica dental?

¿Qué servicios adicionales valorarían, como recordatorios de citas o servicios de emergencia?



17- Sensibilidad al Precio:

¿Cuánto influye el factor precio en su elección de proveedor dental?

¿Estarían dispuestos a pagar más por servicios adicionales o comodidades?

18- Receptividad a Campañas de Marketing:

¿Cómo responden generalmente a campañas de marketing, como descuentos o promociones?

¿Prefieren la publicidad en línea o tradicional?

¿Aceptarían una campaña de concientización a través de contenido de calidad?

19- Recomendaciones y Testimonios:

¿Cuánto influyen las recomendaciones y testimonios de otros pacientes en su elección?

¿Utilizan plataformas en línea para leer reseñas antes de tomar decisiones?

20 -Lealtad al Proveedor:

¿Con qué frecuencia cambian de odontólogo?

¿Qué factores podrían aumentar la lealtad a una clínica odontológica específica?

