



Портал MedForce совместно с дизайн студией «S&S» предлагает 10% скидку на создание и продвижение любого медицинского сайта.

Конкуренция среди учреждений предлагающих платные медицинские услуги высока. Классические методы рекламы в условиях жестокой конкуренции порою не имеют достаточную эффективность и приводят к раздуванию рекламных бюджетов. Необходимость использования интернет рекламы, в таких условиях, не вызывает сомнений.

Естественным первым шагом в интернет-рекламе медицинской клиники будет создание сайта. Причем не сайта-визитки направленного только на то что бы отметиться в сети а полноценного маркетингового инструмента рассчитанного на конечного потребителя медицинских услуг.

Такой сайт должен отвечать определенным требованиям как в плане юзабилити, так и предоставляемой информации и дизайне.

В общих чертах эти требования можно сформулировать следующим образом: **Дизайн.**

Общая цветовая гамма не должна раздражать пациента, вызвать в нем тревогу.

Спокойные мягкие цвета, отсутствие излишней навязчивой анимации повысят доверие потенциального клиента. Многие элементы медицинской деятельности выглядят достаточно агрессивно (маски хирургов, скальпели) естественно в дизайне их использовать не стоит.

Юзабилити.

Не будем забывать о том, что в первую очередь сайт это коммерческий инструмент, он должен быть удобен для пользователя пришедшего получить необходимую информацию. В чем выражается это удобство?

- Принцип трех щелчков (потребитель должен иметь возможность до любой информации всего за три клика мышки)
- Карта сайта и поиск на главной странице
- На главной странице акции и спецпредложения центра
- Крупная и понятная схема проезда до медицинского центра.
- Крупный и яркий шрифт (вполне возможно, что у пациента плохое зрение, не надо заставлять его напрягаться, читая мелкий или тусклый шрифт)

Контент.

Должен быть заточен именно для пациентов:

- Тексты без излишнего использования медицинской терминологии и понятные для не специалистов
- наличие информации о врачах клиники и их фотографии
- наличие информации о оборудовании центра
- наличие актуально прайс-листа
- Четкая и понятная контактная информация

Социальные возможности.

Играют большую роль в процессе решения пациента в пользу представленной клиники

- Возможность написания отзывов (для многих потенциальных клиентов наличие положительных отзывов будет решающим фактором в принятии решения)
- Возможность комментировать материалы сайта (клиент должен иметь возможность уточнить интересующую его информацию)
- Наличие форума-консультации (такой функционал является хорошим способом для агитации потенциального клиента к обращению на очный прием)

Данные рекомендации носят во многом общий характер. Создание и дальнейшее продвижение работающего и приносящего пользу сайта сложный и ответственный процесс.

В каждом отдельном случае мы разрабатываем сайт и стратегию его продвижения, опираясь на специфические задачи бизнеса заказчика.

Если наше предложение вас заинтересовало то... можете обращаться itmed-nov@yandex.ru, или же сначала посмотреть портфолио дизайн студии

[S&S](#)