

A background image showing a physiotherapist in a white shirt performing a massage on a patient's back. The patient is lying on a table, and the therapist's hands are visible, applying pressure to the muscles. The image is dimmed to serve as a background for the text.

Los 7 errores más comunes de marketing

Que cometen los fisioterapeutas

(y cómo evitarlos)



Nº1

No aparecer en búsquedas locales de Google

El error: Muchos fisioterapeutas no tienen optimizada su ficha de Google Business Profile, por lo que pacientes cercanos nunca los encuentran.

Cómo evitarlo:

- Optimizar la ficha con horarios, fotos, servicios y enlaces.
- Usar palabras clave locales (“fisioterapeuta en [ciudad]”). TRUCO!
- Generar reseñas y responderlas.

✖ **Ejemplo de error:** Si alguien busca “fisioterapeuta en Valencia” y tu clínica no aparece en Google Maps, ese paciente terminará en otra clínica.

✔ **Ejemplo de solución:** Optimizar la ficha de Google Business con palabras clave como “Fisioterapia deportiva en Valencia” + añadir fotos de la clínica y reseñas de pacientes.



Nº2

No diferenciarse de la competencia

El error: Usar mensajes genéricos como “Cuidamos tu salud” que no dicen nada al paciente.

Cómo evitarlo:

- Definir una propuesta de valor clara (ej. “Especialistas en recuperación deportiva para corredores”).
- Reflejar esa especialización en la web y en el contenido.
- Crear páginas enfocadas en cada servicio específico, no todo mezclado.

✖ **Ejemplo de error:** Tres clínicas en la misma ciudad con mensajes idénticos: “Tratamientos personalizados” el paciente no ve diferencia.

✔ **Ejemplo de solución:** Definir especialidad: “Fisioterapia para corredores y lesiones deportivas” o “Recuperación postoperatoria avanzada”. Esto se puede reflejar en el título de la web: “Especialistas en rehabilitación de rodilla en Madrid”.

Tratamientos fisioterapéuticos

En **Ocho Centro Salud** contamos con un servicio de **fisioterapia especializada en Córdoba**, diseñado para tratar lesiones complejas, dolores crónicos y patologías que requieren un enfoque más avanzado y personalizado. Gracias a la combinación de técnicas innovadoras, tecnología de vanguardia y una atención centrada en el paciente, ayudamos a personas que no han encontrado alivio con tratamientos convencionales a recuperar su calidad de vida.

¿Qué es la fisioterapia especializada?

La fisioterapia especializada va más allá del tratamiento general. Está dirigida a pacientes con: Lesiones deportivas de alta complejidad, dolor musculoesquelético persistente o crónico, secuelas de intervenciones quirúrgicas o traumatismos, patologías neurológicas o degenerativas.

En Ocho Centro Salud, realizamos una **valoración funcional detallada** y diseñamos un plan terapéutico a medida, con técnicas basadas en la evidencia y aplicadas por fisioterapeutas con formación avanzada.

PEDIR CITA AQUÍ

Nº3

No usar las palabras clave que buscan los pacientes

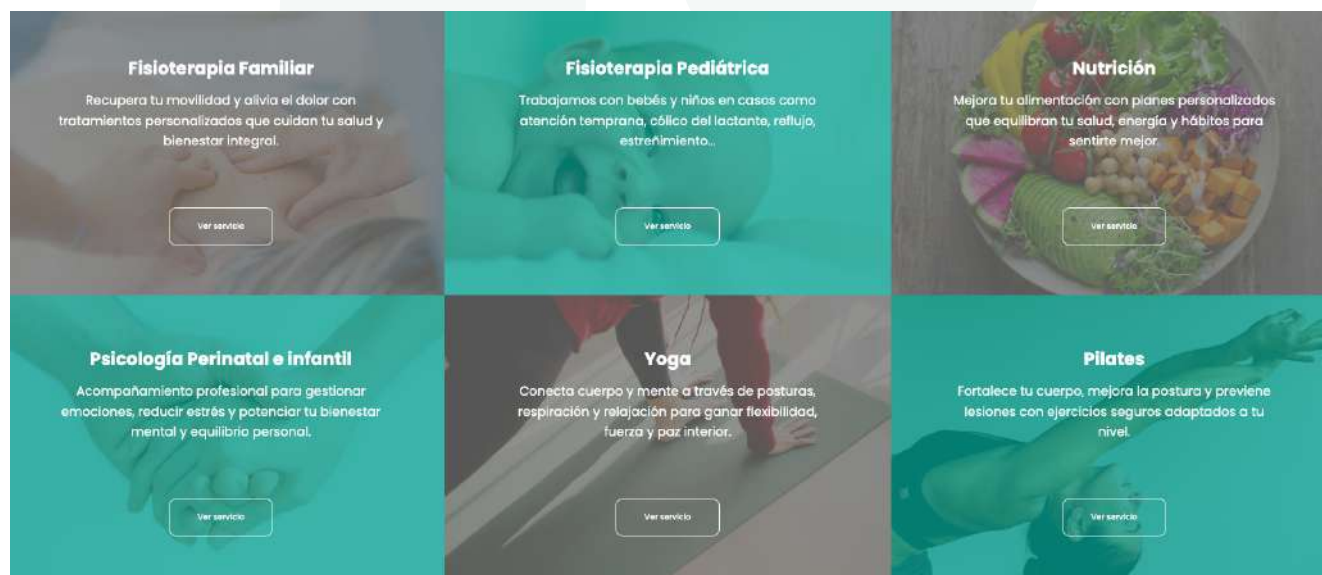
El error: Hablar en la web con tecnicismos médicos cuando los pacientes buscan soluciones prácticas como “dolor lumbar”, “recuperar movilidad rodilla” o “ejercicios para cervicales”.

Cómo evitarlo con SEO

- Hacer una investigación de palabras clave locales.
- Crear contenido respondiendo a esas búsquedas.
- Usar lenguaje sencillo, orientado al paciente.

✦ **Ejemplo de error:** Poner en la web: “Terapia manual de tejidos blandos” pero nadie busca eso, la gente escribe “masaje para dolor de espalda”.

✓ **Ejemplo de solución:** Crear un artículo en el blog titulado: “Cómo aliviar el dolor de espalda con fisioterapia” incluye tanto la palabra clave que los pacientes usan como tu servicio real.



Nº4

Tener una web lenta o no optimizada para móviles

El error: Una web que tarda en cargar o no se adapta al móvil genera abandono inmediato.

Cómo evitarlo:

- Optimizar imágenes y velocidad de carga.
- Usar diseño responsive.
- Comprobar métricas en Google PageSpeed.

✖ **Ejemplo de error:** Una clínica con web antigua que tarda 6 segundos en cargar el paciente abandona y vuelve a Google.

✔ **Ejemplo de solución:** Rediseñar la web para que cargue en menos de 0,3 segundos y se vea perfecta en móviles, con un botón fijo de “Agendar cita ahora”.



Nº5

No crear contenido educativo que genere confianza

El error: La web solo muestra servicios y precios, sin educar al paciente.

Cómo evitarlo:

- Publicar artículos y videos respondiendo dudas frecuentes.
- Posicionar ese contenido en Google para atraer visitas nuevas.
- Usar llamadas a la acción ("Reserva tu cita online").

✖ **Ejemplo de error:** Una web que solo dice: "Servicios: fisioterapia general, masajes, rehabilitación". Sin explicaciones, sin consejos.

✔ **Ejemplo de solución:** Crear artículos tipo:

"5 estiramientos sencillos para mejorar tu postura en la oficina"

"Qué hacer después de un esguince de tobillo"

👉 Ese contenido atrae tráfico desde Google y convierte visitas en pacientes porque demuestras autoridad.



Beneficios del masaje deportivo antes y después de una competición



Ocho centro integral de salud

<https://ochocentrosalud.com/beneficios-del-masaje-de...>

Beneficios del masaje deportivo antes y después de una ...

24 jun 2025 — Beneficios del masaje deportivo antes de una competición · Activación muscular sin fatiga · Preparación mental y reducción de la ansiedad.



Telic Group

<https://www.telic.group/blog/post/tecnicas-avanzad...>

Técnicas avanzadas de masaje deportivo para optimizar el ...

7 oct 2024 — Recuperación muscular: acelera el proceso de recuperación tras el ejercicio, eliminando toxinas y relajando los músculos. Prevención de lesiones ...

Nº6

No medir los resultados del marketing digital

El error: Invertir en marketing digital sin saber que páginas son las más visitadas, que visitan más tus posibles pacientes, si clickan o no en tu botón de whatsapp, enviar formulario etc...

Cómo evitarlo:

- Configurar Google Analytics, Google Search Console y Google Tag Manager.
- Medir visitas, llamadas y formularios enviados.
- Ajustar la estrategia a lo que funciona mejor.

✦ **Ejemplo de error:** Creo que ningún lead viene de mi página web o de Seo

✅ **Ejemplo de solución:** Teniendo las herramientas de Google podemos ver la procedencia de ese contacto (Seo, RRSS, Directo) y además sabemos si ha clickado en un botón (Cómo llegar, whatsapp, enviar formulario) Tenemos toda la trazabilidad de lo que funciona. Por eso sabemos que el trabajo de SEO repercute directamente en las agendas de tu clínica.

Usuarios activos por
Primera fuente/medio del usuario

PRIMERA FUENTE/MEDIO DEL US...	USUARIOS ACTIVOS
google / organic	227
(direct) / (none)	203
l.instagram.com / referral	32
facebook.com / referral	29
bing / organic	8
chatgpt.com / (not set)	5

☐	4	first_visit	2.146 (16,14 %)
☐	5	envío_whatsapp_click	192 (1,44 %)
☐	6	evento_formulario_click	59 (0,44 %)
☐	7	Mail Sent	50 (0,38 %)
☐	8	generate_lead	41 (0,31 %)

Nº7

No escoger una agencia de marketing especializada en clínicas de fisioterapia

✖ **Ejemplo de error:** El 90% de las clínicas contratan agencias generalistas que aplican la misma estrategia que para un restaurante o una tienda online. Resultado: inversión mal dirigida, contenidos poco relevantes y pacientes que no se convierten.

✔ **Cómo evitarlo:** Trabaja con una agencia que conozca el sector salud y entienda las necesidades de una clínica de fisioterapia: posicionamiento local en Google, atracción de pacientes cercanos y diferenciación frente a la competencia.

El SEO no es solo aparecer en Google: es construir una presencia online sólida que te diferencie de la competencia y te traiga pacientes de manera constante.

👉 **En Beelevel ayudamos a clínicas de fisioterapia a posicionarse en Google y conseguir más citas cada mes sin depender solo de anuncios.**

**Por haber llegado hasta este punto,
Te regalo 2 cosas muy útiles para tu empresa**

**Auditoría digital de
tu web gratis**



**Meet de 15 min para
resolver tus dudas
digitales gratis**

Ponte en contacto con nosotros!