

100 Estrategias

para que Fisioterapeutas capten más pacientes

Estrategias Online (Marketing Digital)

1. Crear un perfil profesional en Google Business.
2. Pedir reseñas a pacientes satisfechos en Google y Facebook.
3. Abrir cuenta de Instagram mostrando ejercicios sencillos.
4. Subir "tips de 1 minuto" en Reels/TikTok.
5. Hacer directos en Instagram resolviendo dudas.
6. Crear un canal de YouTube con tutoriales de autocuidado.
7. Publicar casos de éxito (con permiso del paciente).
8. Usar LinkedIn para posicionarse como experta en salud.
9. Lanzar un podcast sobre bienestar físico.
10. Ofrecer consultas online de primera valoración.
11. Crear un blog en la web sobre lesiones comunes.
12. Hacer SEO local (optimizar palabras clave: fisioterapia + ciudad).
13. Pagar anuncios segmentados en Facebook/Instagram.
14. Crear infografías atractivas sobre prevención.
15. Compartir antes y después de pacientes recuperados.
16. Usar email marketing con consejos semanales.
17. Crear un e-book gratuito para captar leads.
18. Ofrecer webinars gratuitos sobre dolor de espalda.
19. Hacer colaboraciones con influencers locales.
20. Usar hashtags específicos (#fisioterapiaMadrid, #dolorEspalda).

Estrategias de Networking

21. Colaborar con gimnasios de la zona.
22. Ofrecer charlas en colegios.
23. Crear alianzas con entrenadores personales.
24. Conectar con médicos de familia y traumatólogos.
25. Dejar tarjetas en farmacias.
26. Ofrecer talleres en asociaciones de mayores.
27. Participar en ferias de salud.
28. Organizar jornadas gratuitas de evaluación postural.

- 29. Dar charlas en universidades y escuelas deportivas.
- 30. Colaborar con psicólogos y nutricionistas.

Estrategias Presenciales en la Clínica

- 31. Crear un ambiente acogedor en la sala de espera.
- 32. Ofrecer agua, té o café gratis.
- 33. Colocar pósters educativos.
- 34. Entregar folletos con consejos de ejercicios.
- 35. Ofrecer packs promocionales (ej. 5 sesiones + 1 gratis).
- 36. Crear tarjetas regalo para amigos/familiares.
- 37. Entregar “plan de ejercicios personalizado” impreso.
- 38. Usar testimonios en la recepción.
- 39. Poner música relajante.
- 40. Ofrecer descuentos en primera consulta.

Estrategias de Fidelización

- 41. Programa de referidos (trae un amigo y ambos ganan descuento).
- 42. Ofrecer revisiones anuales gratuitas.
- 43. Crear un sistema de puntos por sesiones.
- 44. Enviar felicitaciones de cumpleaños.
- 45. Dar acceso a una comunidad privada online.
- 46. Enviar recordatorios de citas por WhatsApp.
- 47. Llamar para hacer seguimiento de la evolución.
- 48. Ofrecer descuentos a familias.
- 49. Organizar eventos exclusivos para pacientes.
- 50. Crear un boletín con novedades de la clínica.

Estrategias Educativas

- 51. Crear talleres de ergonomía para empresas.
- 52. Ofrecer charlas gratuitas sobre prevención en oficinas.
- 53. Hacer material descargable para padres con hijos deportistas.
- 54. Explicar ejercicios de estiramiento en redes.
- 55. Hacer guías visuales de posturas correctas.
- 56. Crear retos de 7 días de movilidad.

- 57. Subir checklists de autocuidado.
- 58. Organizar sesiones grupales de estiramientos.
- 59. Colaborar en medios locales con artículos.
- 60. Dar clases de higiene postural en centros cívicos.

Estrategias Creativas y Diferenciadoras

- 61. Ofrecer fisioterapia a domicilio.
- 62. Usar realidad virtual en rehabilitación.
- 63. Crear un club de corredores con asesoría.
- 64. Hacer sorteos en redes sociales.
- 65. Ofrecer packs para empresas (pausas activas).
- 66. Organizar “semanas temáticas” (espalda, rodilla, hombro).
- 67. Crear vídeos comparando “hacer mal vs. hacer bien”.
- 68. Lanzar una app con rutinas de ejercicios.
- 69. Ofrecer fisioterapia para embarazadas con talleres.
- 70. Crear un servicio exprés (15 minutos) para oficina.

Estrategias Locales

- 71. Poner anuncios en radios locales.
- 72. Escribir en periódicos de barrio.
- 73. Patrocinar un equipo deportivo local.
- 74. Colaborar en eventos deportivos.
- 75. Colocar carteles en comunidades de vecinos.
- 76. Repartir flyers en gimnasios.
- 77. Dar descuentos a empleados de empresas cercanas.
- 78. Ofrecer primeros auxilios en eventos comunitarios.
- 79. Participar en ferias escolares.
- 80. Colaborar con centros de yoga o pilates.

Estrategias Digital Avanzadas

- 81. Hacer campañas de Google Ads.
- 82. Usar remarketing (recordar a los que visitaron la web).
- 83. Crear un chatbot en la web para agendar citas.
- 84. Ofrecer pago online fácil.

85. Crear videos en 360° mostrando la clínica.
86. Ofrecer consultas híbridas (presencial + online).
87. Crear un curso digital de estiramientos.
88. Automatizar WhatsApp Business.
89. Hacer encuestas de satisfacción online.
90. Publicar estudios de caso en LinkedIn.

Estrategias Personales (Marca Personal)

91. Compartir tu historia personal como fisio.
92. Mostrar tu día a día en redes.
93. Dar consejos de autocuidado como estilo de vida.
94. Contar anécdotas reales (sin datos del paciente).
95. Publicar logros y formaciones nuevas.
96. Hacer colaboraciones en podcasts de salud.
97. Participar en entrevistas de radio local.
98. Escribir un libro corto de consejos prácticos.
99. Mantener una imagen coherente y profesional.
100. Sonreír, ser cercana y generar confianza: el boca a boca es la mejor estrategia.

Consejo final: No es necesario aplicar las 100 a la vez. Elige 5-10, impleméntalas bien y, cuando funcionen, añade nuevas poco a poco.