

GUÍA PARA POSICIONARTE COMO MÉDICO LÍDER EN LA ERA DIGITAL



MeadJohnson
Nutrition

Saludiaro
EL MEDIO PARA MÉDICOS

INTRODUCCIÓN

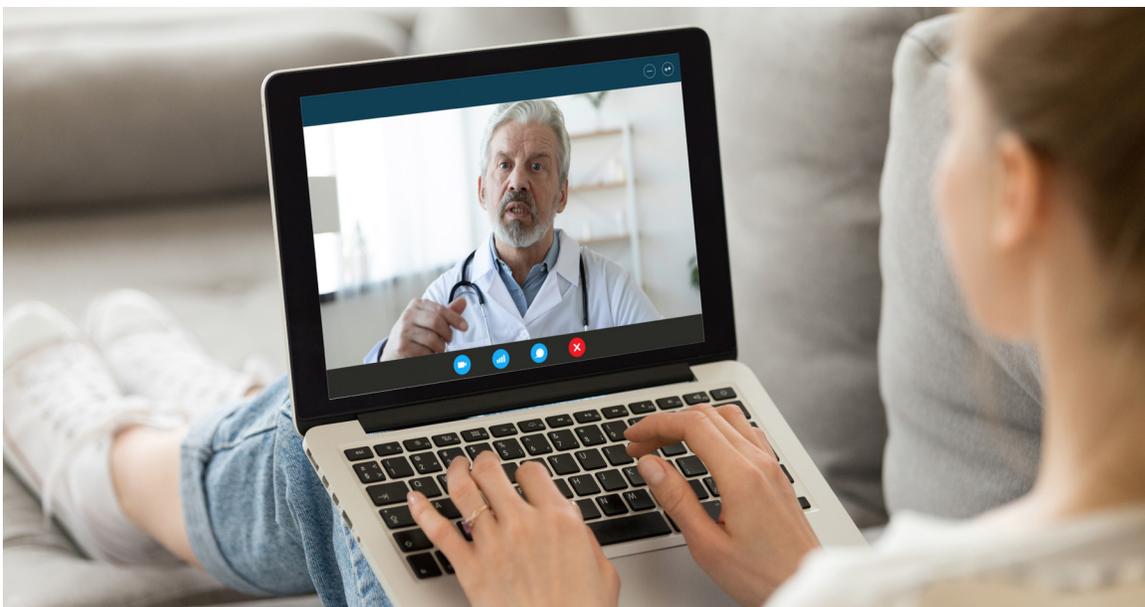
El mundo de hoy es completamente diferente al de hace dos o tres décadas. La principal responsable de esta situación es la tecnología por el impacto que tiene en la vida diaria. Algunas funciones que antes eran imposibles de imaginar hoy se han convertido en rutinas cotidianas. Pero más allá de la aplicación en el campo personal, lo importante es observar la forma en que esta transformación tiene una relación directa con el rubro profesional.

Dentro del área de la Medicina se han desarrollado importantes innovaciones dirigidas para los profesionales de la salud. Desde estetoscopios y termómetros digitales hasta equipos completos para la atención de los pacientes. Los objetivos generales suelen ser dos: facilitar las labores de los médicos y hacer menos incómodas las consultas.

De manera paralela, el mundo digital ha cobrado importancia por ser la nueva forma de

mantenerse conectado y darse a conocer entre las personas. Internet es una fuente interminable de recursos a la que cualquiera puede acceder y tú como médico puedes obtener distintos beneficios. Lo que antes era inaccesible hoy se encuentra al alcance de un clic. Con base en la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2018, existen 74.3 millones de usuarios de internet en México. La tendencia es creciente y cada vez más personas se van a incorporar al universo digital. Con esto en mente, para llegar a este segmento de la población se deben utilizar sus mismos medios.

Uno de los riesgos a los que están expuestos todos los médicos es a quedarse obsoletos o simplemente a perder interés por las nuevas innovaciones que aparecen en el mercado. No se trata de una cuestión de edad sino de mentalidad.



MÉDICO 3.0

Es de esta manera que en años recientes apareció el término médico 3.0 para denominar a las personas del gremio que han sabido utilizar las herramientas digitales a su alcance para obtener reconocimiento digital. Mediante la presencia profesional en internet es más sencillo conseguir prestigio y lograr que los usuarios conozcan tu trabajo. Al final el objetivo es lograr captar la mayor cantidad de nuevos pacientes.

Ahora bien, existen algunas características que son propias de los médicos 3.0. Algunos las tienen sin darse cuenta, pero lo más importante es que las tengas presente y analices si tú las pones en práctica dentro de tu vida profesional.

En ese sentido, algo que debes de tener presente es que el campo digital es infinito. Todo lo que está al alcance de internet llega a millones de personas y por lo tanto es importante invertir tiempo y esfuerzo para lograr consolidarte en este rubro.

Por otra parte, la duda más frecuente que tienen los médicos es conocer cómo pueden empezar con el objetivo de posicionarse como líderes digitales. Lo primero que se debe tener presente es que nunca es tarde para adentrarse en este campo. Algunos inician desde que son estudiantes y otros cuando ya cuentan con varios años de trayectoria profesional. Lo más importante es tener el deseo de superación y estar dispuesto a la superación constante.

De igual forma, otro aspecto a considerar es que no es necesario centrarse sólo en un rubro, sino que puedes optar por varios. Dentro de las principales vías para posicionarte en el campo digital se encuentran las siguientes.

1. Abrir un blog o sitio web

Una buena forma de adentrarte en el mundo

digital es iniciar con tu propio blog o sitio web en el que escribas recomendaciones médicas o de salud. Gracias a esto obtendrás reputación y te ayudará a que personas de cualquier parte del mundo puedan leerte y te coloques como un médico 3.0. Recuerda utilizar plataformas como WordPress o Blogspot porque son gratuitas.

2. Participa en redes sociales

Recuerda ofrecer consejos generales de salud en redes sociales como Twitter, Facebook o en formato de video a través de YouTube, lo que te servirá para mejorar tu nombre como médico en los medios digitales. Además, todas estas herramientas son ideales para promocionar los artículos que escribas en tu blog.

3. Utiliza Apps de salud

Otra forma para empezar a ser un médico 3.0 es a través del uso de las Apps de salud. Si te interesa adentrarte en el mundo digital, recuerda emplear la inmensa variedad de aplicaciones móviles que existen.

Para poner en contexto, Statista señala que actualmente existen 2.5 millones de aplicaciones móviles disponibles en la tienda de Google Play y 1.8 millones en la Apple Store. De ellas, una considerable cantidad han sido desarrolladas con fines médicos.

4. Cuida la netiqueta

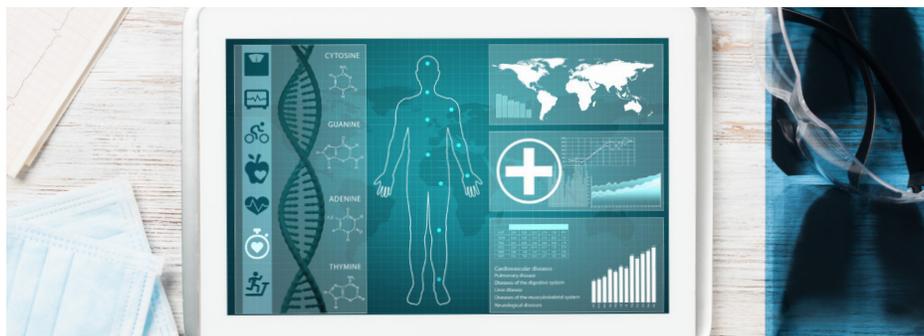
Se les denomina netiqueta a las normas de comportamiento en internet. Al igual que en la vida real, la falta de respeto y la arrogancia pueden perjudicar tu imagen, por lo que actuar de esa manera también tiene consecuencias negativas en tu nombre. Procura siempre guardar las normas en la red y recuerda que no es lo mismo el lenguaje hablado que el escrito.

CARACTERÍSTICAS DEL MÉDICO DIGITAL

Ahora bien, no es suficiente con mantener presencia digital, sino que además es necesario entender que hoy las consultas médicas son diferentes a como se acostumbraban en el

pasado. La tecnología también ha transformado la comunicación con el paciente. Para poner en contexto, necesitas realizar las siguientes acciones dentro y fuera del consultorio.

- Olvidar la idea de tratar verticalmente al paciente. Hoy la comunicación debe ser horizontal porque las personas suelen estar más informadas que en el pasado.
- Cuidar tu comunicación. Conviene usar expresiones condicionales y evitar argumentos que hagan pensar que el médico es el dueño de la verdad absoluta. Lo ideal es brindar consejos y siempre con una actitud positiva.
- Educar al paciente. A fin de que conozca sus alcances y limitaciones dentro de la relación médico-paciente.
- Mostrar tendencia a complementar la consulta médica tradicional con recursos digitales para el cuidado de la salud, como recomendar las mejores Apps o blogs.
- Tener presencia en Internet. Para generar fama, educar al paciente y ser más accesible.
- Proporcionar información de calidad en la web, a fin de convertirse en fuente de referencia.
- Interactuar digitalmente con los pacientes, para mejorar la comunicación, educar, o bien, dar seguimiento a su caso.
- Implementar recursos digitales que permitan tener consultas a distancia y llevar control de progresos.



UTILIZAR LAS REDES SOCIALES A TU FAVOR

Por otra parte, las redes sociales se han posicionado como la nueva forma de comunicar. Si bien, algunos las consideran como un medio de entretenimiento, en realidad su función puede ser mucho más amplia y depende del emisor. Para convertirte en un referente de la salud debes empezar por utilizarlas a tu favor.

La lista de redes sociales es demasiado amplia y cada una cuenta con características específicas. De acuerdo con la base de datos Statista, la más popular en nuestro país es Facebook, seguida de WhatsApp y YouTube. Después se encuentran Instagram, Twitter, Waze y LinkedIn. Lo más destacado es que la mayoría pueden ser utilizadas por ti para comunicarte con tus pacientes o conseguir que más personas conozcan tu consultorio.

Para elegir la que vas a emplear para obtener prestigio digital te puedes basar en tus habilidades. No es necesario que tengas presencia en todas porque puede ser contraproducente y no vas a tener el tiempo suficiente para cada una. Lo ideal es enfocarte en dos o máximo tres.

Si lo que te interesa es utilizar un medio escrito entonces puedes optar por Facebook o Twitter. Si tu consultorio ya tiene una cuenta entonces será más sencillo. Lo único que requieres es sintetizar la información y publicarla. Lo ideal es que sea un mensaje simple que transmita la idea principal con el menor número posible de palabras.

Por otra parte, si se te facilitan las palabras entonces lo mejor es grabar un video y compartirlo a través de YouTube o Facebook. Toma en consideración que no debe ser muy extenso ni elaborado sino algo simple y concreto. La variedad de temas es bastante extensa o tan sólo puedes optar por difundir tu consultorio.

Algo sencillo como mencionar tu nombre, especialidad, horarios de atención y dirección de tu espacio de trabajo es suficiente.

En cambio, si lo que buscas es impulsar tu marca médica profesional entonces puedes inclinarte por LinkedIn. Su función principal es estar dirigida a los negocios y fomentar las relaciones de trabajo. A la fecha se ha posicionado como una de las diez más populares del mundo al contar con más de 500 millones de usuarios registrados y poco más de 10 millones en nuestro país.



CLAVES PARA TRIUNFAR EN EL MUNDO DIGITAL

Al tener claro la red o redes sociales en las que te interesa adentrarte, ahora debes de enfocarte en cómo conseguir darte a conocer. Las bases fundamentales son la perseverancia y constancia, aunque también existen otros elementos que debes de tomar en cuenta.

Para que realmente consigas impulsar tu prestigio como médico y logres atraer pacientes a tu consultorio es importante que tus mensajes cumplan con las siguientes características:

Ser concretos

Debes resumir tus ideas, pero sin perder el mensaje principal. Si es un texto entonces evita extenderte porque vas a perder la atención de los usuarios y es posible que dejen la lectura incompleta. Y si se trata de videos ocurre lo mismo porque debes evitar hacerlos demasiado extensos para que realmente funcionen.

Interactuar en el mundo digital

De igual forma, para que exista una verdadera comunicación se necesita de una retroalimentación. Un error que cometen algunas personas cuando se adentran en las redes sociales es que no responden los comentarios ni fomentan una interacción. Recuerda que al igual que una cita dentro del consultorio, no sólo debes de hablar sino también de escuchar al paciente y resolver todas sus dudas. En el campo virtual sucede lo mismo.

Todos los mensajes que te lleguen procura responderlos a la brevedad para que los usuarios vean que les importas. Además, también interactúa con otros colegas que cuenten con presencia en redes sociales. No necesitas escribir comentarios sino simplemente con compartir alguna de sus publicaciones es suficiente. Con

esto también vas a generar relaciones profesionales a través del mundo digital.

Construir una marca personal

Sin importar la red social que decidas para darte a conocer, recuerda que uno de los objetivos es impulsar tu personal branding o marca personal, lo que se define como la manera que tienes de impactar en los demás. Es una forma para posicionarte como un líder digital dentro de tu ramo.

Normalmente todas las marcas tienen valores bien definidos que proyectan en los consumidores para convertirse dentro de sus favoritos. Lo mismo ocurre con los médicos y puede significar la diferencia entre pertenecer a un numeroso grupo o lograr resaltar del resto.

No olvides que no se puede difundir algo que para los pacientes no existe. En la actualidad, con el apoyo de la tecnología, existen ciertas facilidades para poder alcanzar a tu público objetivo y construir tu personal branding, ni siquiera se necesitan de fuertes inversiones porque hoy todo se encuentra al alcance de un clic.

Causar una buena impresión

También tiene una relación directa con el prestigio digital porque permite que las personas que no te conocen en persona logren tener una idea de tu servicio por medio de lo que escribes y compartes.

También resulta conveniente formar parte de diversos directorios médicos digitales. Mientras mayor presencia tengas es más probable que logres captar nuevos pacientes. Toma en cuenta que cada vez más personas utilizan los medios electrónicos para concertar sus citas.

FUENTES PARA CONSTRUIR UNA MARCA PERSONAL

Por otra parte, para construir tu marca personal es necesario que incursiones en varios rubros y no sólo te limites a internet. Otras formas en las que puedes hacerlo son mediante las siguientes maneras:

- Asistir a conferencias médicas y webinars.
- Realizar networking.
- Establecer alianzas con otros colegas.

A su vez, nunca debes de caer en el error de descuidar la atención personal por enfocarte en el ámbito digital. Ambos son igual de importantes dentro del ámbito médico y debes de poner el mismo esmero en cada uno.



CONCLUSIONES

La competencia dentro del campo de la salud en nuestro país cada vez es mayor. Cada año se gradúan miles de médicos y de manera constante aparecen nuevos consultorios a lo largo de todo el territorio nacional. Para lograr ser la primera opción de atención para los pacientes necesitas darte a conocer y posicionar tu nombre. A diferencia del pasado, hoy no se requieren de grandes inversiones financieras.

Como se menciona, internet es un mundo infinito que se encuentra a tu alcance y con el

que puedes llegar a millones de usuarios. Al hacerlo, debes mostrar todas tus cualidades para ganarte la confianza de las personas y encaminarlas a tu consultorio.

Finalmente, recuerda que para ser un médico líder en la era digital lo primero que necesitas es tener la actitud y disposición para conseguirlo. Los pacientes cada vez son más exigentes y buscan una atención de calidad que cumpla con sus expectativas. Para conseguirlo siempre debes aspirar a más y estar en búsqueda de la superación constante.





Saludiaro
EL MEDIO PARA MÉDICOS