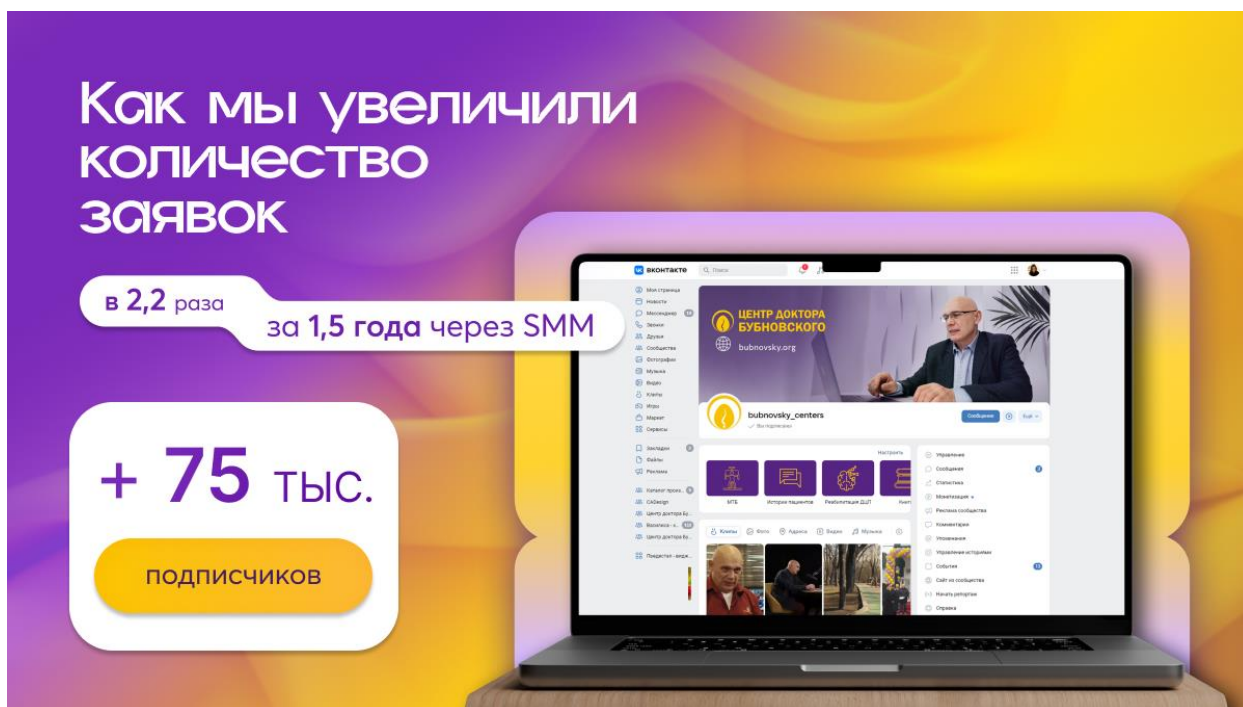


## Как мы увеличили количество заявок в 130 Центров доктора Бубновского в 2,2 раза за 1,5 года через smm



В нашу компанию обратился **руководитель франшизы Центра доктора Бубновского** с задачей увеличением количества пациентов во все ЦДБ и увеличением узнаваемости бренда.

**Бубновский Сергей Михайлович** – доктор медицинских наук, профессор, выдающийся специалист в области реабилитации. Он разработал собственную методику лечения опорно-двигательного аппарата, восстановления позвоночника и суставов, которая получила широкое признание. Его подход основан на принципах кинезитерапии, которая позволяет возвращать пациентов к активной жизни. Методика основана на использовании специальных упражнений и занятий на тренажерах #МТБ, которые помогают укрепить мышцы и суставы, улучшить гибкость и снять боль. Благодаря своей уникальной методике, Сергей Михайлович Бубновский помогает миллионам людей вернуться к активной и здоровой жизни.

**Особенности, которые нужно было учесть при выполнении задачи:**

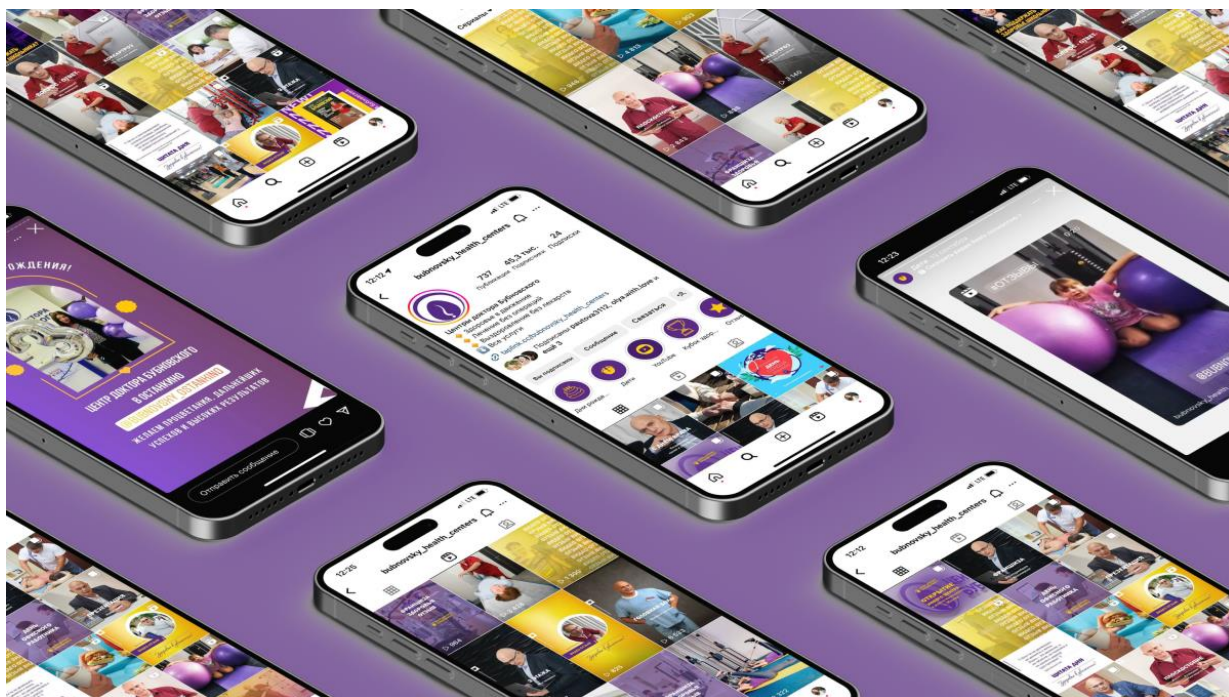
- Узкая целевая аудитория, которая может обратиться в Центры
- Средний чек выше конкурентов

Цены на услуги в Центрах доктора Бубновского выше из-за высокого качества предоставляемых услуг, использования специализированного оборудования (тренажеров #МТБ) и наличия квалифицированных специалистов. Кроме того, Центры предлагают дополнительные услуги и программы, которые увеличивают средний чек пациентов.

- Центры оказывают медицинские услуги, требующие лицензирование, что накладывает определенные ограничения на позиционирование и рекламные активности.
- Продажа услуги осуществляется только офлайн и через первичную консультацию врача кинезитерапевта.
- Нет централизованного управления аккаунтами в социальных сетях для всех официальных Центров франшизы.

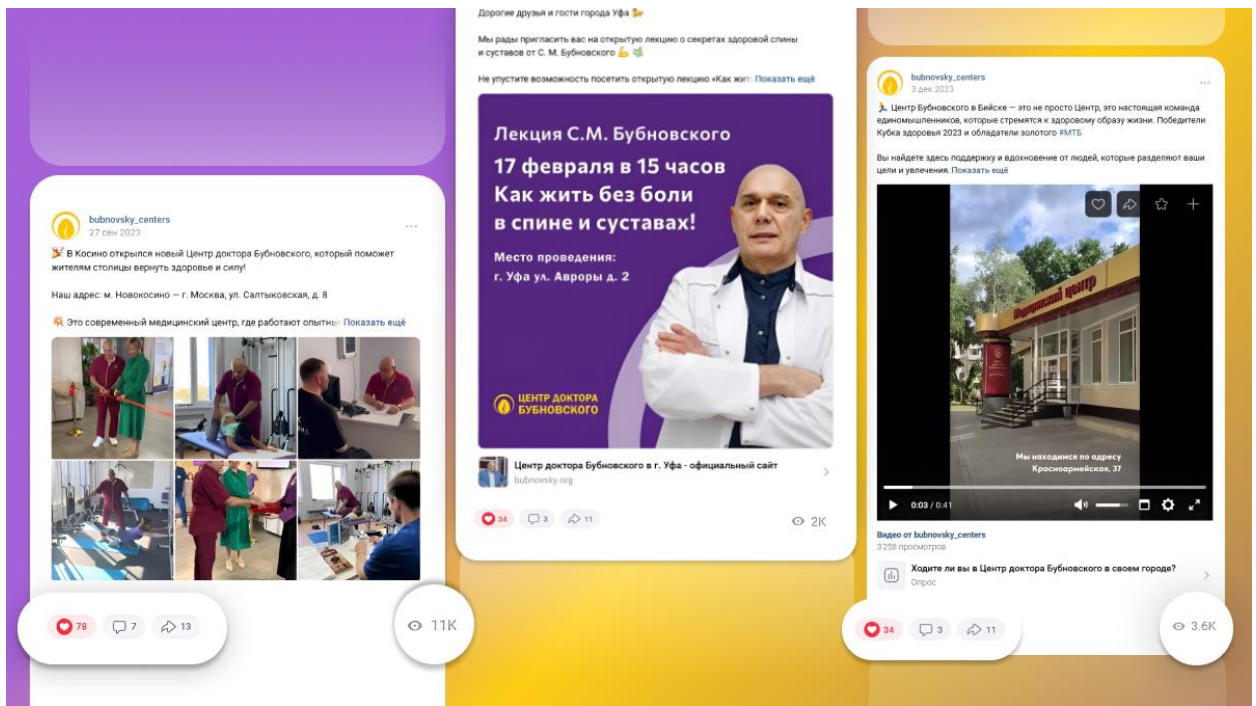
### Что мы сделали:

1. **Разработали стратегию позиционирования в социальных сетях,** создали аккаунты в социальных сетях и дизайн визуальной составляющей. Весь дизайн разрабатывался с нуля нашими дизайнерами в соответствии с брендбуком компании.

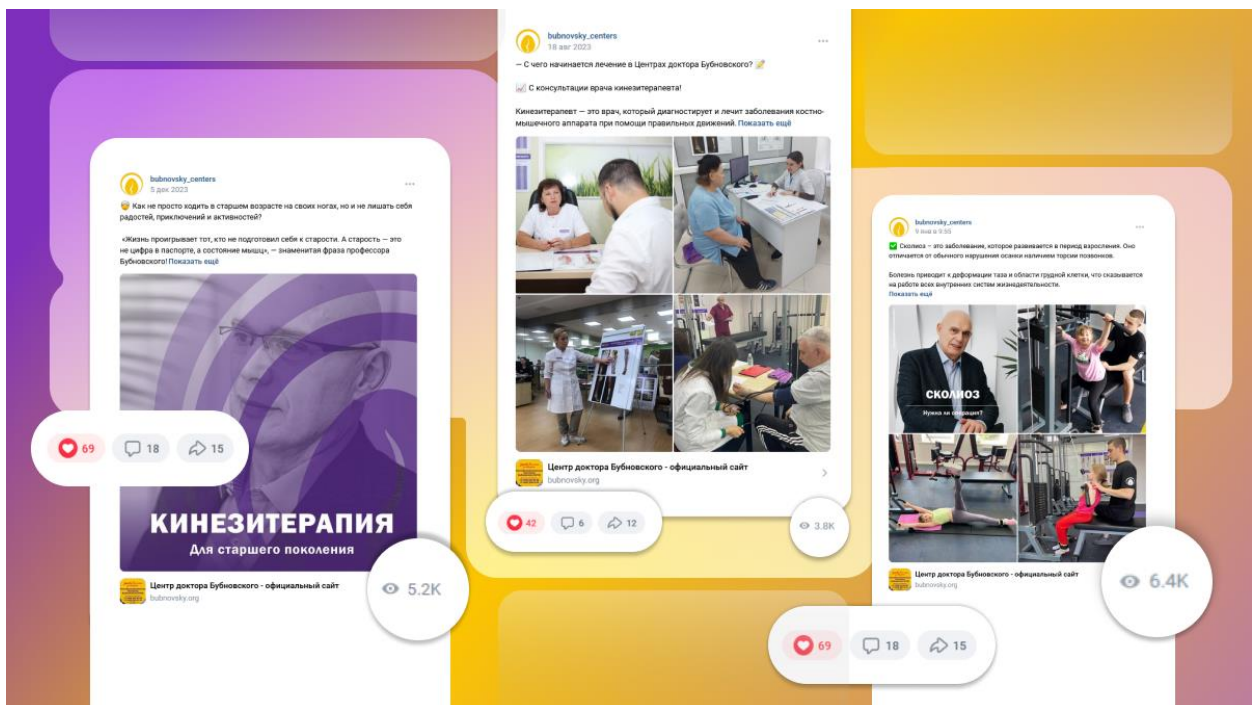


2. **Разработали и внедрили уникальные рубрики:**

- рубрика «Знакомство с Центрами»: каждый месяц разрабатываем контент план, прорабатываем сценарий для съемки каждого Центра. В публикациях рассказываем об особенностях Центра и его услугах.

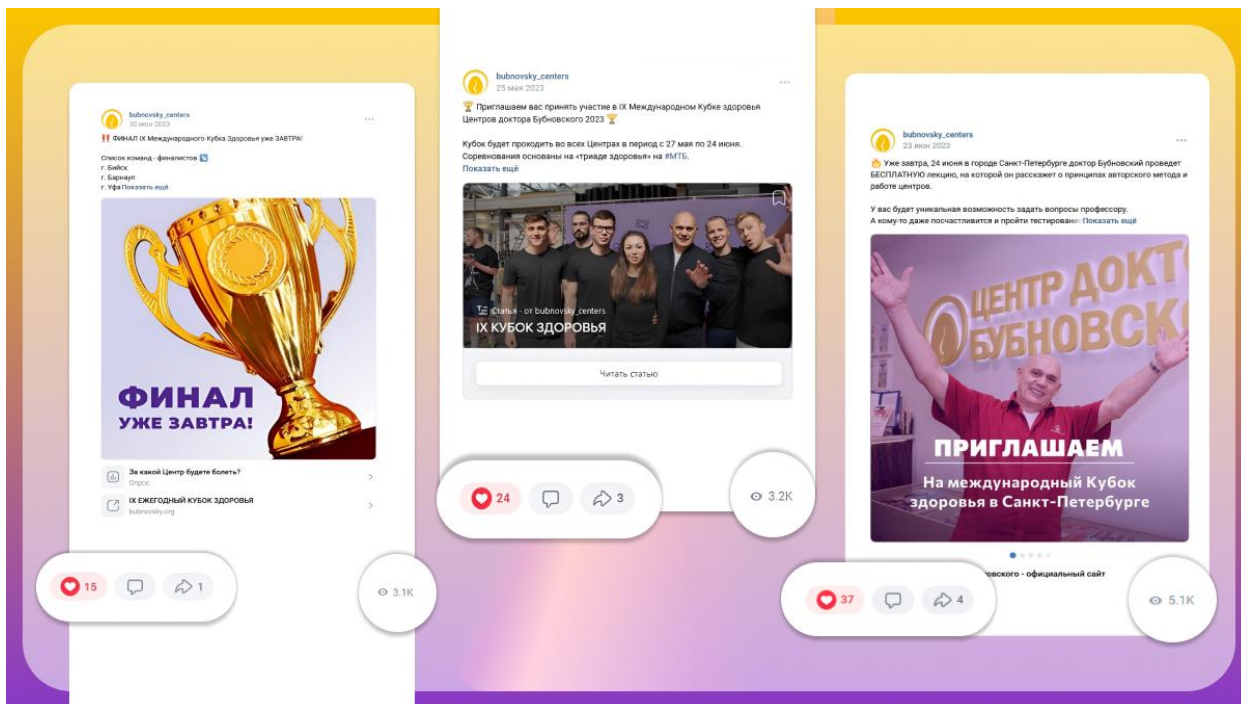


- рубрика «Рекомендации по симптомам и заболеваниям»: размещение информационных статей, написанные профессиональными врачами копирайтерами по заболеваниям с руководством как лечить и профилактировать то или иное заболевание с помощью методики кинезитерапии.

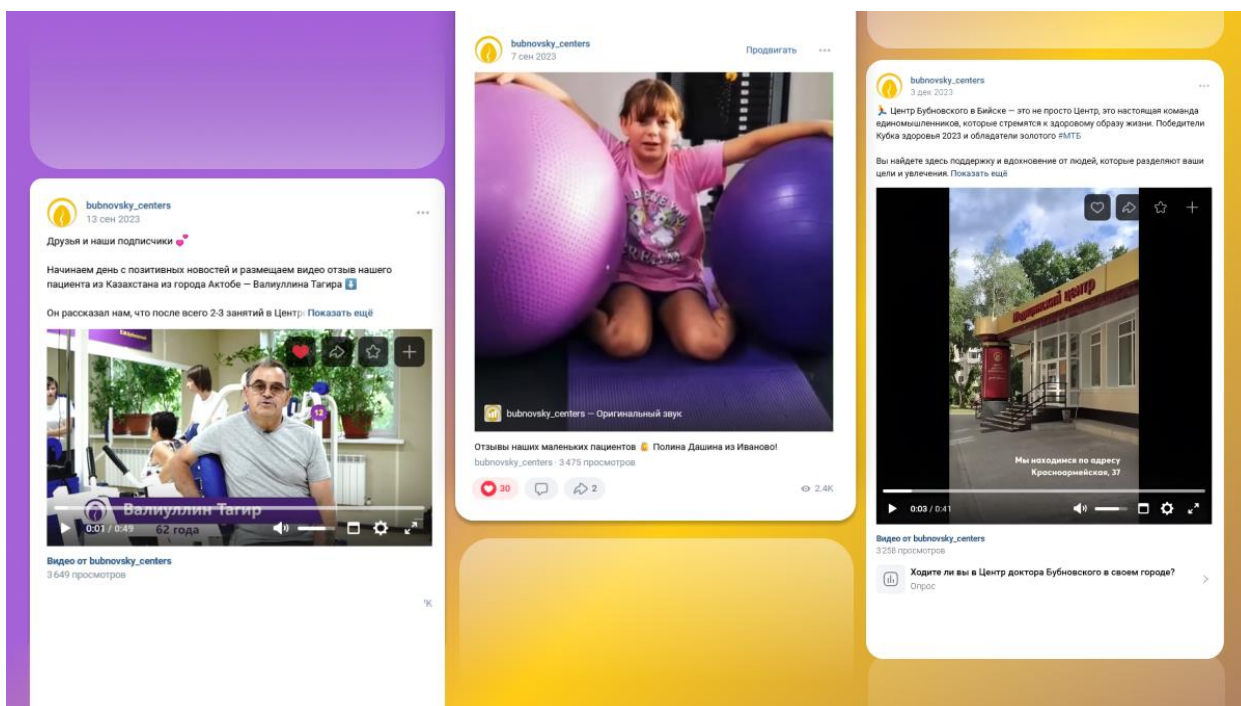




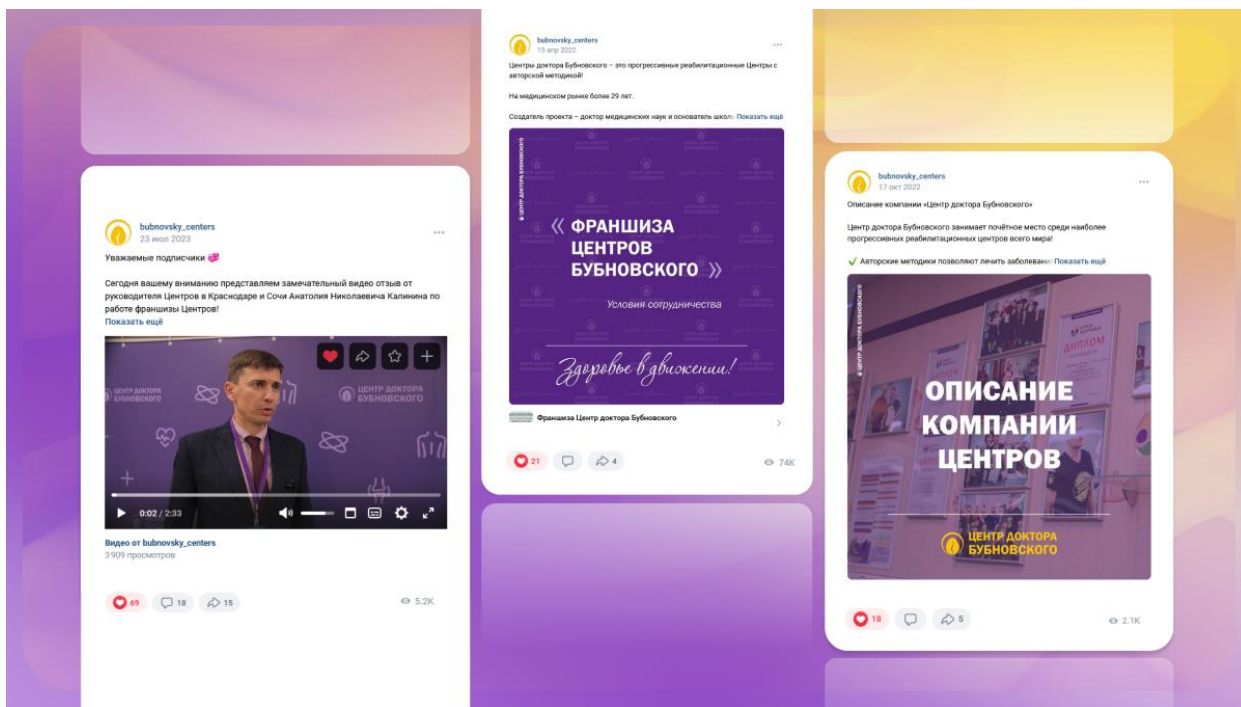
- Онлайн трансляция уникального соревнования «Международный Кубок здоровья», в котором принимали участие пациенты и специалисты Центров доктора Бубновского с участием команд из России, Казахстана и Узбекистана.



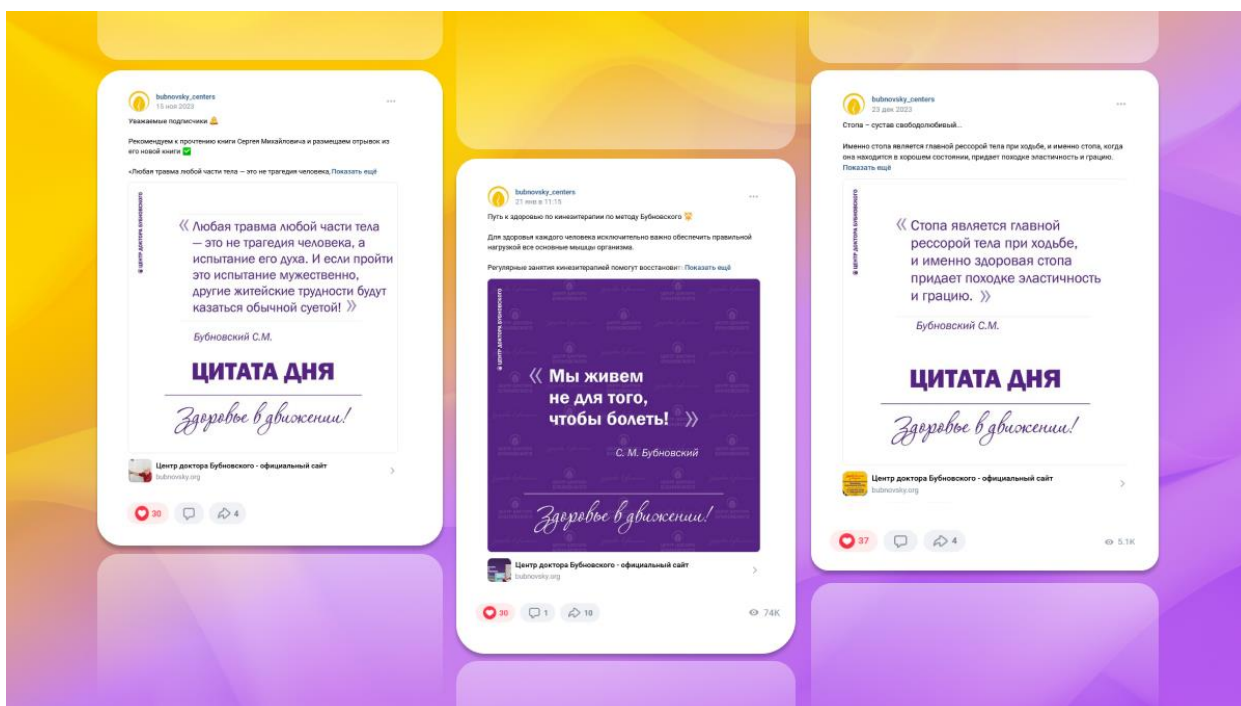
- рубрика «Отзывы пациентов» в разных форматах: для каждого отзыва пишем сценарий по обратной связи от пациента, с какой проблемой пришел в Центр, как узнал о Центре, как проходило лечение и его результаты.



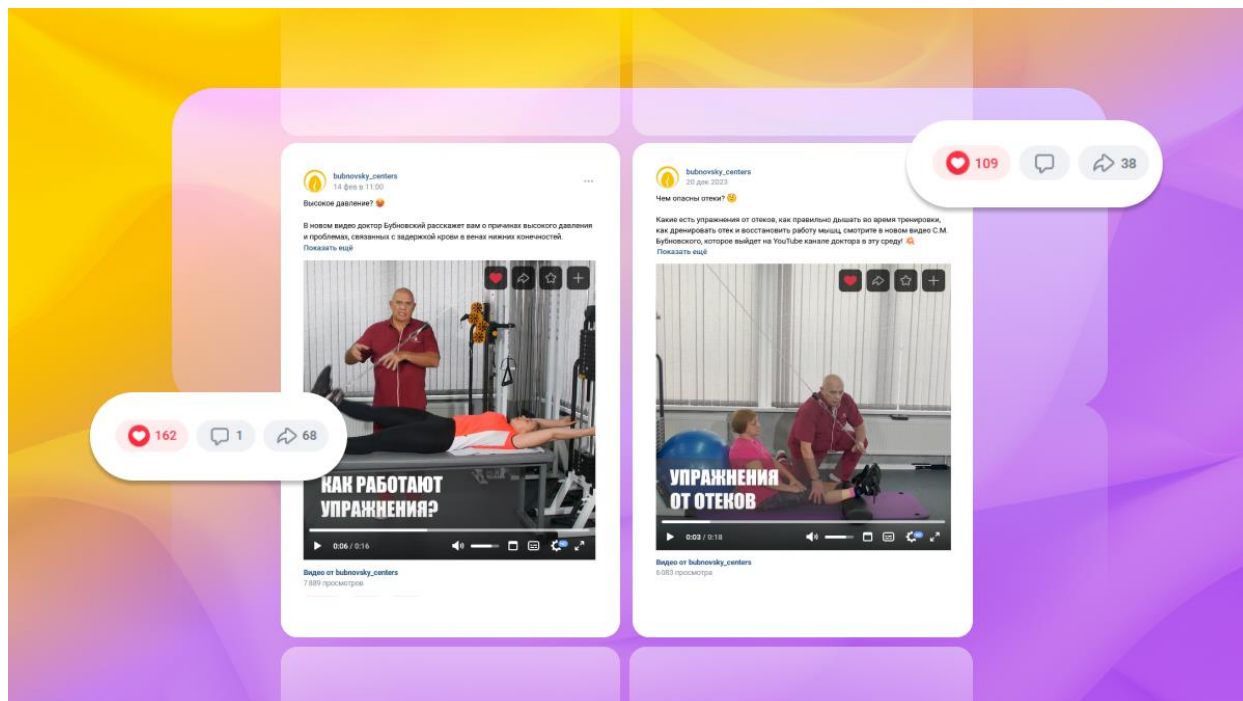
- рубрика «Франшиза Центров доктора Бубновского»: размещаем интервью собственников, управляющих и врачей, чтобы получать реальные отзывы, предложения и рекомендации от тех, кто уже работает в данной сети. Это способствует расширению сети и увеличению ее присутствия на рынке.



- вдохновляющая рубрика «Цитаты дня» о важности здоровья для человека с помощью авторских книг Бубновского Сергея Михайловича.

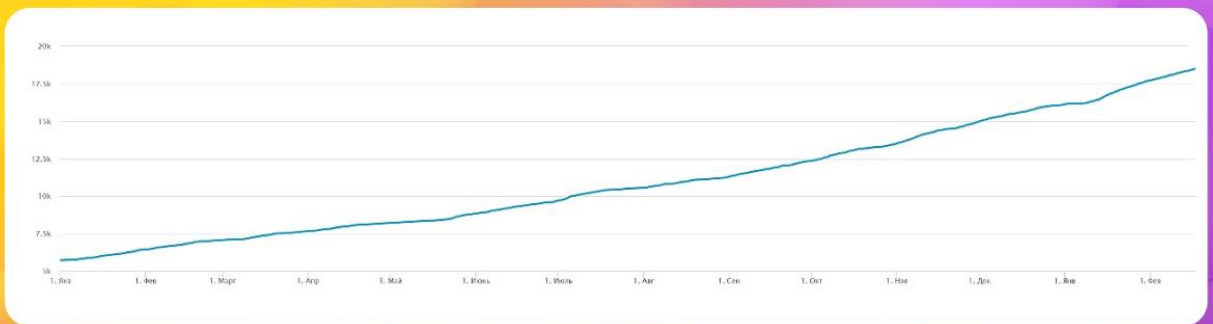


- рубрика «Полезные упражнения» от доктора Бубновского - это регулярно публикуемая серия материалов, в которых представлены разнообразные упражнения, разработанные доктором, направленные на укрепление мышц и суставов, а также на профилактику и реабилитацию различных заболеваний и травм.



- рубрика «Обучение специалистов в Институте Бубновского»: информируем, как специалисты осваивают и сдают практические навыки по авторским лечебным упражнениям и проведению миофасциальной диагностики, изучают стандарты лечения деформирующих заболеваний опорно-двигательного аппарата по авторским патентам, решают клинические задачи и сдают экзамен носителям методики, по итогам чего получают именные сертификаты.

3. **Запускали таргетированную рекламу Вконтакте** для привлечения новых клиентов и последователей (подписчиков), увеличение осведомленности о предлагаемых услугах и методиках лечения.



## Рост подписчиков в VK

### Как действовали?

Изначально составили карту сегментов аудитории и придумали для каждого адресное предложение. Далее использовали в каждой кампании разные настройки, кроме пола, возраста и географии использовали интересы и поведение, ключевые фразы, по сообществам конкурентов и похожей тематике. Настроили пиксель на сайт, далее собрали аудиторию и настраивали на них рекламу. В каждой кампании использовали отдельные UTM-метки для сбора статистики и анализа результатов.

#### 4. Маркировка промо публикаций в своих аккаунтах.

- Выделение на основе контент плана рекламных публикаций
- Маркировка в кабинете ОРД рекламных публикаций, присвоение токена
- Подготовка рекламных публикаций к размещению (размещение в тексте и на визуале маркировки, вшивание в ссылки маркировки, чтобы все соответствовало новому закону)
- Введение статистики в кабинете ОРД и составление отчетности в ОРД

#### 5. Управление отзывами и репутацией в smm: создание системы для сбора и управления отзывами пациентов, а также для поддержания положительной репутации франшизы Центров Доктора Бубновского.



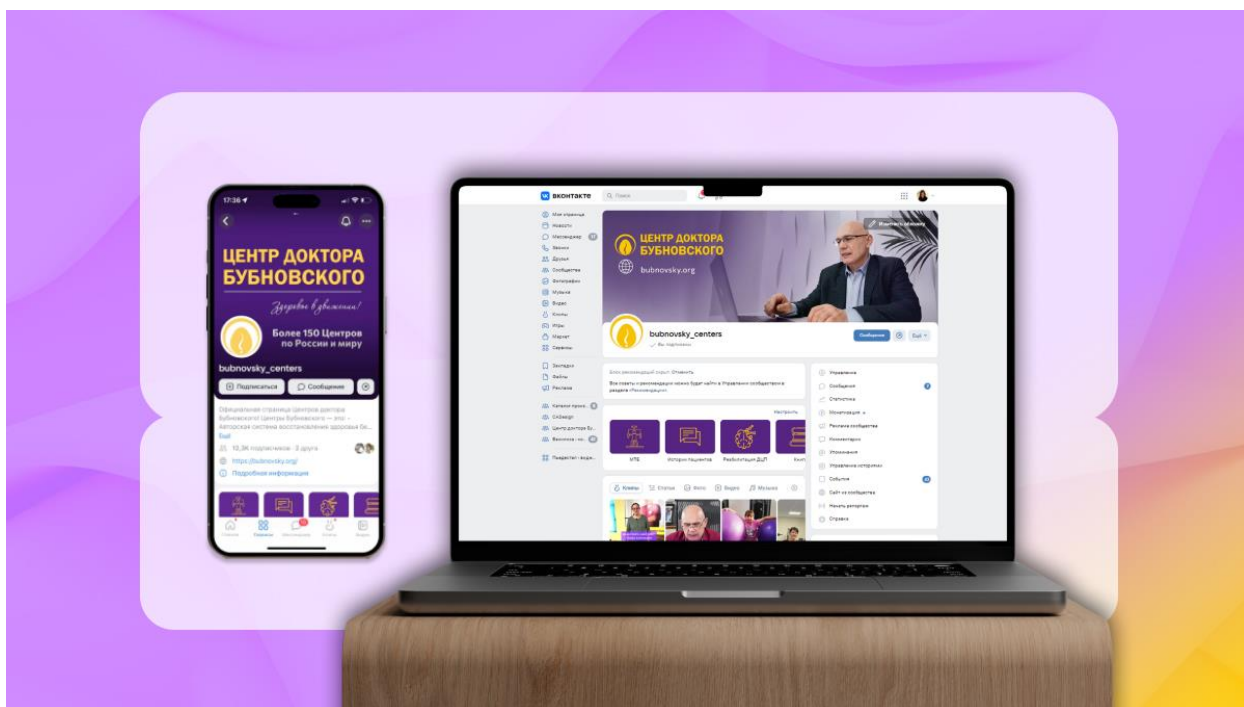
Стимулируем размещать обратную связь пациентов по результатам лечения.

В итоге мы получили совершенно новые и современные социальные сети, которые идеально подходят для Центров доктора Бубновского.

### Результаты работы:

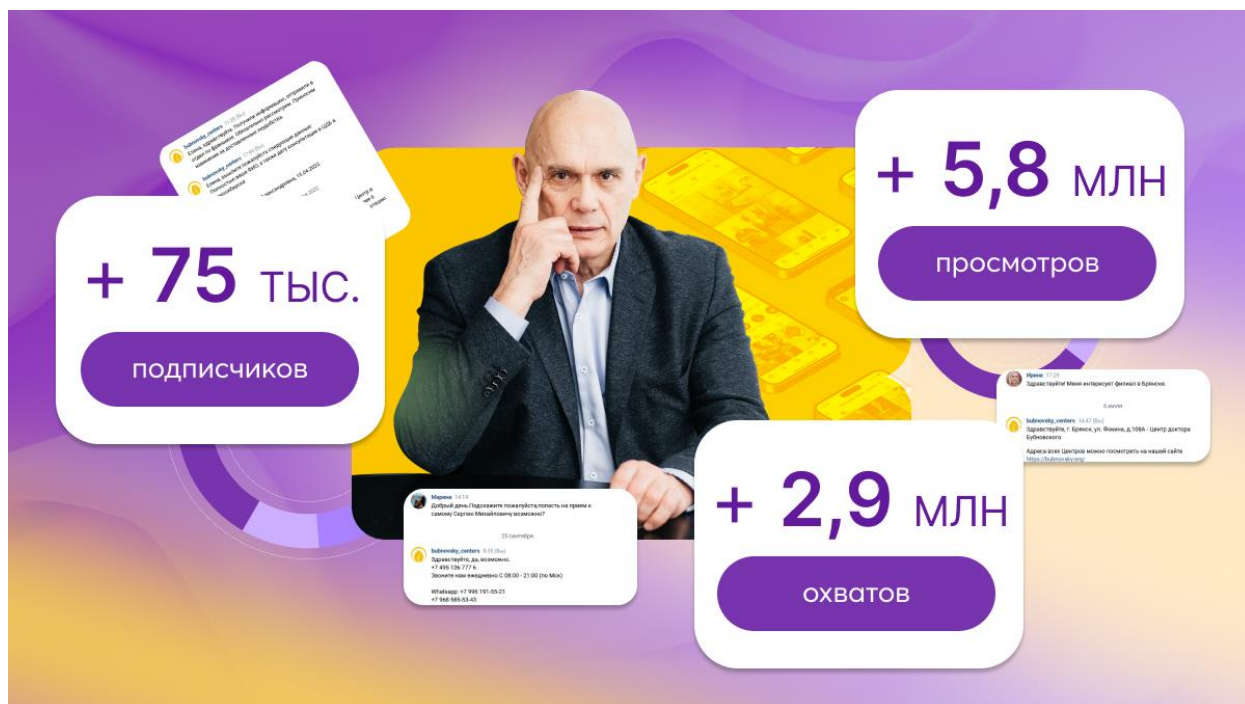
За время работы над проектом мы достигли следующих результатов:

1. **Создали официальный канал франшизы во всех социальных сетях, где потенциальные клиенты могут ознакомиться с методикой Бубновского.**

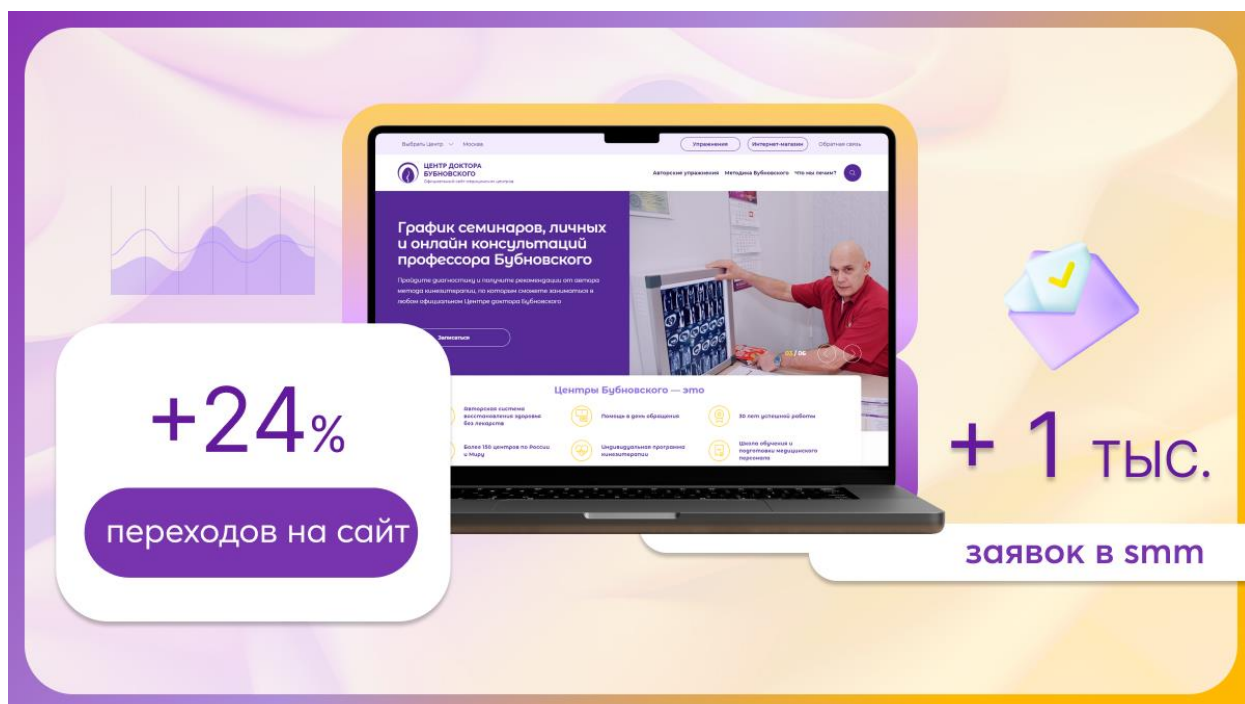


2. **Набрали живую аудиторию более 75 000 подписчиков. Количество просмотров публикаций по всем социальным сетям составил более 5,8 млн. просмотров. Охват по количеству посетителей более 2,9 млн.**



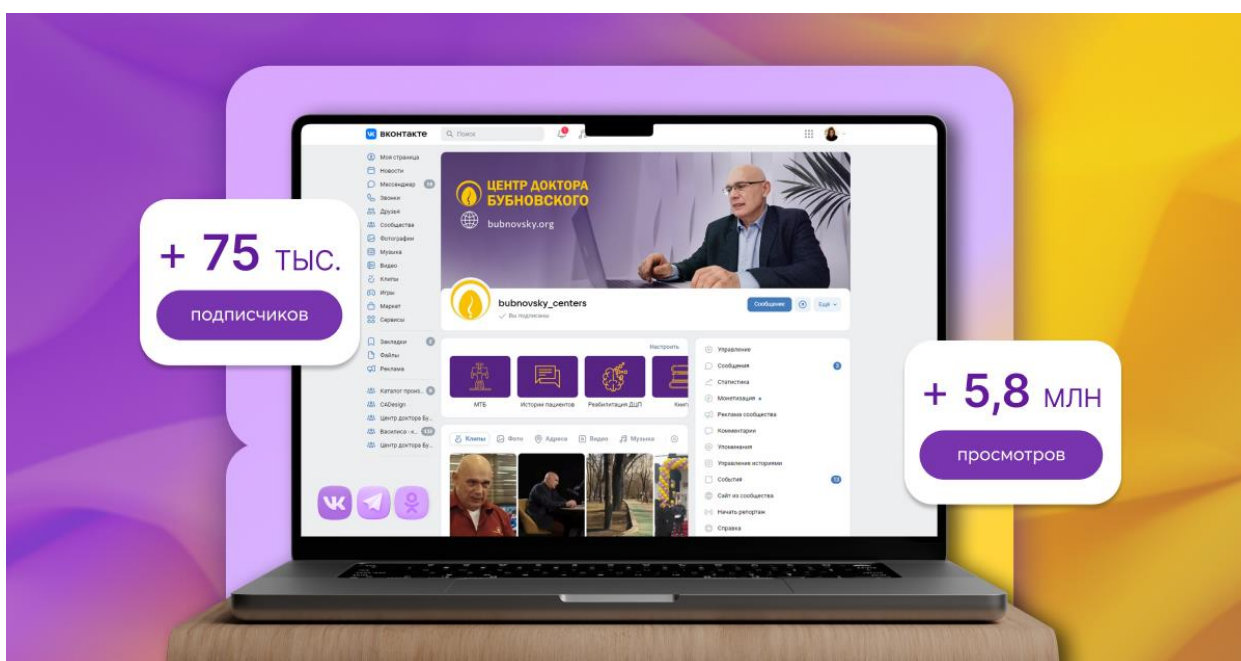


3. **Повысили количество переходов на сайт из социальных сетей на 24%.** Считаем этот показатель очень высоким с учетом сложности тематики и ограниченной географии.
4. **Количество заявок в smm более 1 000,** не учитывая комментариев под публикациями и сообщения в Телеграм канал.



5. Благодаря эффективному присутствию в социальных сетях увеличилось количество заявок на открытие новых Центров по франшизе. За период сотрудничества открылось 5 новых Центров.

**ИТОГО:** За период работы суммарно во все Центра доктора Бубновского количество записей на первичные консультации увеличились в два раза, а опросы новых пациентов показали, что доля новых пациентов пришли в Центр благодаря информации из официальных аккаунтов.



#### Отзыв:

**Бубновская Людмила Сергеевна** – генеральный директор ООО «Центр доктора Бубновского»

В 2022 году мы столкнулись с задачей создания аккаунтов в социальных сетях с целью продвижения бренда Бубновского и увеличения количества пациентов в Центры по всей России. Ранее мы вообще не уделяли внимания smm.

Сегодня наши аккаунты стали эффективным инструментом привлечения новых пациентов и партнеров. Благодаря интересным публикациям, методика лечения кинезитерапии стала более доступной и понятной для потенциальных пациентов, что привело к увеличению обращений в наши Центры, а также расширению сети Центров.

Выражаем благодарность CADesign за проделанную работу и надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество и новые интересные проекты.

Генеральный директор  
ООО «Центр доктора  
Бубновского»

Бубновская  
Людмила Сергеевна



В 2022 году мы столкнулись с задачей создания аккаунтов в социальных сетях с целью продвижения бренда Бубновского и увеличения количества пациентов в Центры по всей России. Ранее мы вообще не уделяли внимания smm. Сегодня наши аккаунты стали эффективным инструментом привлечения новых пациентов и партнеров. Благодаря интересным публикациям, методика лечения кинезитерапии стала более доступной и понятной для потенциальных пациентов, что привело к увеличению обращений в наши Центры, а также расширению сети Центров.

Выражаем благодарность CADesign за проделанную работу и надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество и новые интересные проекты.