




*E-book*




**30** IDEAS  
DE CONTENIDO



para aplicar  
en tu clínica  
o farmacia



*Marta Basterra*  
ESTRATEGIA DIGITAL

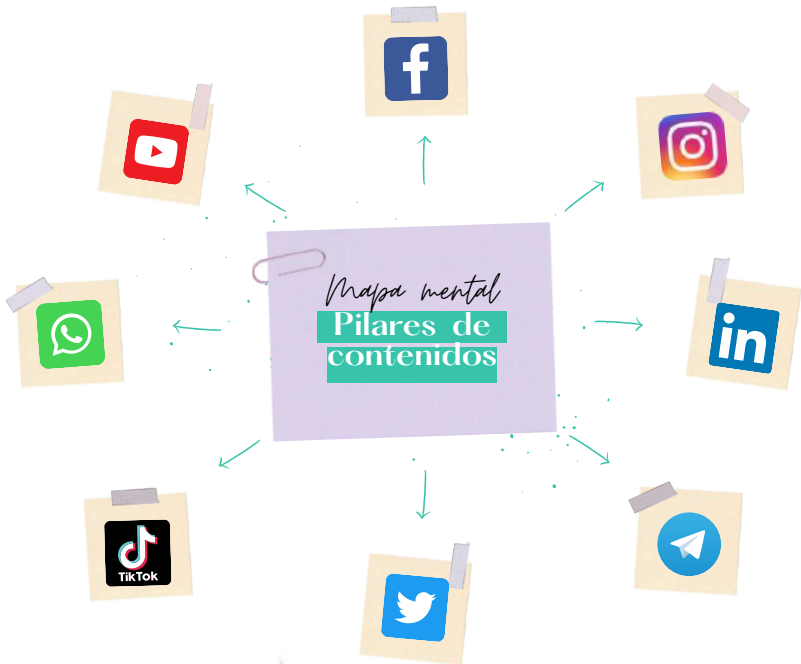
 @marta\_estrategiadigital



# Introducción

Aquí vas a encontrar 30 ideas de contenido para tus redes sociales y como lo puedes llevar a la práctica en tu farmacia o clínica.

Estas ideas las podrás convertir fácilmente en post, reels, stories, y así poder multiplicar las posibilidades de cada idea, así como también adaptarlas a las diferentes redes sociales con las que quieras comunicar salud a través de la farmacia o clínica.





# 1

## *Videos tutoriales*



Enseña a tu audiencia una novedad en la clínica o farmacia

Puedes aprovechar para enseñar el producto, la textura, y como se utiliza.

También hablar de un nuevo servicio que ofrezcas.



2

## *Citas o frases*

Muestra  
tu  
espacio  
de  
trabajo

Una cita motivadora para comenzar el día o una frase de inspiración. Busca que tipo de frases pueden interesar y gustar a tu audiencia.

Puedes mostrarte trabajando en la farmacia o clínica.

# 3

## *Cuenta tu historia y tu camino*



**Porqué decidiste estudiar farmacia o la especialidad que te defina como profesional de la salud**

---



**Porqué decidiste emprender**

---



**Utiliza el storytelling para que tus seguidores empaticen con tu historia**

---

# 4

## Casos reales

Comparte la foto o video de un paciente al que habéis ayudado y cuenta su experiencia

1

Antes y después

2

Tratamientos que utilizó

3

Cómo es el funcionamiento de una consulta online



## 5 *Un meme*

¿Y a quién no le gusta un meme?

Puedes utilizar el humor para explicar algo que ocurra constantemente en la farmacia o en la clínica o una situación que sea habitual para tus pacientes y clientes y que produzca risas entre ellos y así ganar más alcance y conexión en tus publicaciones.

6

## *¡Cumpleaños feliz!*

Todo proyecto y toda marca tiene un aniversario.

Puedes también celebrar el de tus empleados y así animar a tus seguidores a que los feliciten.

¡Celébralo!

# 7 *Tu equipo. Tu templo*

Muestra quién hay detrás de la marca de la farmacia o clínica. Agradece su trabajo, ya que sin ellos tu proyecto no funcionaría. Puedes presentarlos uno a uno y explicar sus hobbies, así como sus cualidades.





## 8 *Comparte reviews*



Los usuarios valoran en diferentes plataformas, revisalás, como por ejemplo Google o Facebook. Si tienes una buena puntuación y buenos comentarios, compártelo en tus redes sociales ¡Para que todo el mundo lo sepa!  
¿Que dicen tus seguidores sobre tu farmacia o clínica?

*¡Genera confianza!*





## 9 Promociones exclusivas



Premia a tus seguidores y haz una promoción exclusiva para ellos, crea un código descuento sólo para los más fieles.

# 10 Directos

Permítete el lujo de interactuar cara a cara con tu audiencia. Puedes proponérselo a algún comercial del laboratorio con el que tengas confianza y explicar alguna patología y como prevenirla.

Luego,  
descárga-  
telo y  
súbelo!

11

## *Resalta las cualidades de tus servicios*



**Porqué te han de elegir**

---



**Detalla todos los beneficios que van a obtener**

---



**A menudo en la farmacia o clínica, tenemos claro cuáles son nuestros servicios, pero quizás la mayoría de nuestros seguidores no los conozcan**

---



# 12 *Días Mundiales*

¿Sabías que el 16 de octubre es el día mundial de a fruta? En el mundo de la salud tienes infinidad de días mundiales, adáptalos a tu plan y estrategia de contenidos ,y empieza a utilizarlos pero como todo en la vida, sin abusar.

# 13

## *Hacerte eco de noticias*

Comparte un video explicando alguna noticia de actualidad referente a la salud y a la farmacia o clínica

- 1** Puedes dar tu punto de vista
- 2** Informar a tu audiencia y solucionar dudas
- 3** Añade siempre las fuentes informativas que has utilizado

# 14 *Festividades locales*

Días especiales de la zona a la que te diriges. Festividades, fiestas patronales, días regionales... infórmate de los movimientos geolocalizados. Aporta algo distinto, y ámate a hacer alguna acción, como un taller por ejemplo!



# 15 Carrusel guía

Crea un carrusel a modo de guía práctica, para algo en concreto que sea importante para el autocuidado, salud, etc...

«Guía práctica para tener un botiquín perfecto en vacaciones.»

Esto es un simple ejemplo, dale una vuelta a tu contenido , y lo puedes replicar con muchos tipos de productos de la farmacia o clínica.

¿Sabías que a las personas les encanta guardarse estas guías?

**16**

## *¿Qué hay en la rebotica o clínica?*



**Haz historias para que vean el proceso cuando os llegan pedidos o haces un tratamiento**

---



**Crea un reel preparando un pedido online**

---



**Las personas somos curiosas por naturaleza!  
Verás que este tipo de publicaciones tendrán mas alcance**

---



# 17 Formaciones



Explica que nuevas formaciones estéis llevando a cabo en la farmacia o clínica, para demostrar que sois un equipo comprometido y que se toma muy en serio la salud de sus pacientes.

# 18

## *Directo con un referente de tu especialidad*

Crea contenido de valor para mostrar a tu audiencia y compártelo con ellos. Si te siguen por qué les gustan tus valores también les gustará a una persona que represente los valores corporativos.

Así puedes conseguir llegar a audiencias parecidas y aumentar seguidores.

*Consigue más autoridad*

# 19

## Recursos gratuitos

¡Comparte recursos gratis!

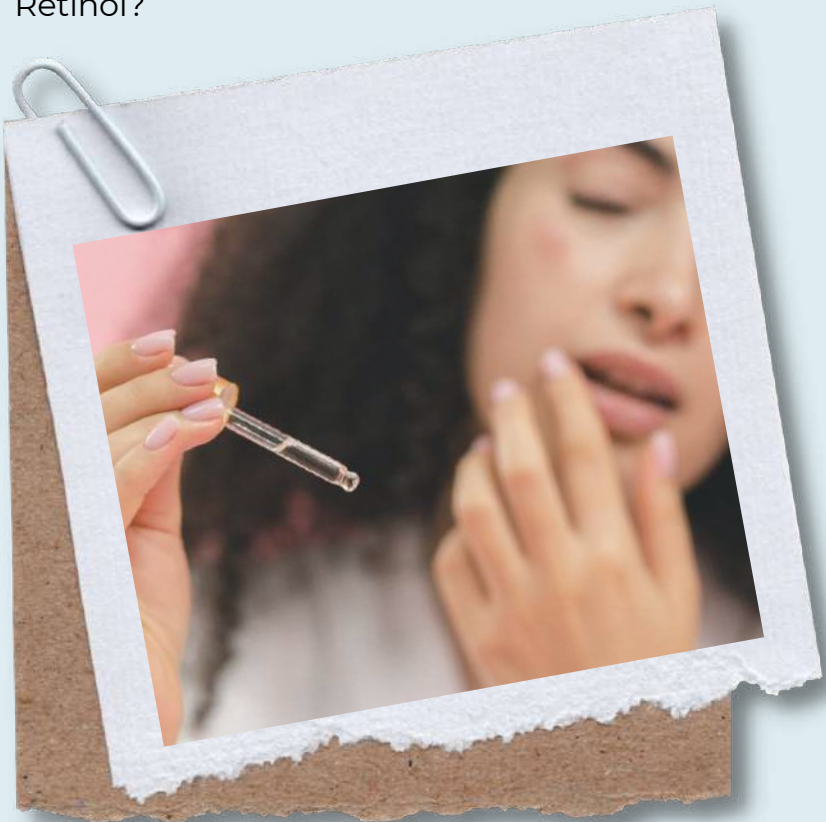
Crea algo que pueda ser de utilidad para tus seguidores del perfil de la farmacia, clínica o proyecto de salud.

- 1** Un E-book
- 2** Un podcast
- 3** Talleres online

# 20 *Tips / consejos*

Haz pequeños Tips para sorprender con algo que no sabían tus seguidores y que aprendan con tu consejo sanitario.

Por ejemplo: Reels ¿como empezar a utilizar el Retinol?



# 21 *Remix de un reel*

Aprovecha los reels de otras personas, para crear un remix a partir de este, puede que sea para enseñar una nueva tendencia en skincare, o para mostrar rechazo sobre informaciones falsas que a veces circulan por las redes y desinforman al paciente sobre salud, añade siempre mas valor y contenido de tu marca.

Busca  
entre los  
reels que  
muestren  
nuevas  
tendencias

# 22

## Los fines de semana explica algo diferente

Los fines de semana todos nos relajamos, puedes probar y explicar algo distinto, así ayudarás a que tu audiencia te conozca un poco mas y sientan que comparten algunos gustos contigo.



**Un libro que hayas empezado a leer**

---



**Recomienda un recorrido que te guste hacer, un viaje ...**

---



**Una foto con una comida de tu restaurante favorito**

---



23

## *Novedad en la clínica o farmacia*

Anuncia una novedad muy TOP que acabas de recibir y explica que beneficios conseguirán con ella. Puedes explicarlo a través de Stories y hacer un Unboxing!

24

## ¿Sabías que...?

Cuenta una curiosidad de tu Farmacia o clínica, o algo que normalmente no se cuente sobre tu profesión.

- 1 **Porqué debemos recortar los cupones precinto de los medicamentos...**
- 2 **Cuando se descubrió tal medicamento ...**
- 3 **La CocaCola se utilizaba como medicina ...**

# 25 Haz un sorteo

De vez en cuando puedes animar a tus seguidores con algún sorteo! Por ejemplo puedes hacer un sorteo del algún servicio que hagas en la farmacia o clínica física u online.



# 26

## Nuestros productos

Ya sabemos que no es la mejor idea publicar fotos de los productos en redes sociales. Si se hace con demasiada frecuencia y buscando únicamente la interacción de compra. Recuerda que las personas utilizan las redes sociales con otros fines que no son a priori comprar.

Pero sí se puede (y se debe), de vez en cuando, hacer saber a nuestros seguidores a que nos dedicamos y mostrarles algún ejemplo de cómo lo podemos utilizar y siempre mostrando los beneficios que pueden obtener con ellos.

Muestra los beneficios

# 27

## Premios y reconocimientos

¿Ha conseguido la farmacia, clínica o algún empleado un premio, reconocimiento o nominación?

Si es así, díselo a tus seguidores. Ellos son tus fans, deben ser los primeros en enterarse y alegrarse. Estarán orgullosos de seguirte.

Todo lo  
que no se  
comunica  
no existe

28

## *Un juego divertido*

Crea un post o unas historias con juegos para hacer que tu audiencia se divierta, te conozca y esté mas tiempo consumiendo tu contenido.



**Crea un post con una sopa de letras**

---



**Quiz time, adivinar respuestas**

---



**Esto o aquello**

---



## 29 Infografías



Las imágenes son el contenido más efectivo, especialmente si quieres que tus contenidos se compartan. Hay muchas herramientas en línea, muy fáciles y sencillas de usar, para crear espectaculares infografías de manera rápida como es Canva. Así que márcate una buena infografía con contenidos de valor!

# 30 Reel Stop Motion

Crea un reel con uno o varios productos introduciendo fotos y moviéndolos muy despacio para que al editar el video dé la impresión de que se mueven solos, añade una música que lo acompañe y dale velocidad!!

Este tipo de videos gustan mucho, porque son ágiles y rápidos de consumir, triunfarás seguro!



Esto es una guía para que la exprimas y le saques el máximo partido y tú trabajes tus contenidos de la farmacia o clínica.

Pero es **TREMENDAMENTE IMPORTANTE** que el contenido que subas y que acompañe a todas estas "temáticas", ¡sea contenido de calidad y le sumes mucho valor!

Aprovecha este canal de comunicación directa con tus pacientes para influirles de la mejor manera en su **SALUD**.




Fotos bonitas, diseños limpios e interactivos, vídeos ágiles y de alta resolución ...

**(PUEDES UTILIZAR CANVA QUE ES DE LO MEJORCITO QUE HAN INVENTADO).**

En definitiva, imágenes que sigan un estilo de tu marca y sobre todo, sin perder la esencia de tu perfil. Fomenta tus valores, aprovecha tu creatividad para sacar el máximo partido a la personalidad de tu marca y **TENDRÁS UN PERFIL MARAVILLOSO**.

**FIN**

Marta Basterra  
ESTRATEGIA DIGITAL 

 @marta\_estrategiadigital