

Dicorsa Diagnóstico odontológico

Contenido educativo + pauta continua · una colaboración de largo plazo (2020–2026)



El reto

Un centro de diagnóstico odontológico pionero en su ciudad desde 1992, cuyo cliente real es doble: el paciente que necesita un estudio y el especialista que lo refiere. Las redes debían educar a ambos — explicar qué es una tomografía, un escaneo intraoral o un paquete digital — sin caer en el contenido genérico de "sonríe más".

La estrategia

Educar antes que vender

cada publicación responde una pregunta real de pacientes y especialistas.

Identidad visual consistente

plantillas propias con la paleta de la marca: el feed se reconoce sin leer el logo.

Del feed al blog

la pauta convierte el interés en lecturas del blog y visitas al sitio del cliente.

102,549

interacciones en la campaña de contenido vigente

\$0.71

costo por interacción (MXN)

1.5M

personas alcanzadas · 10.8M de impresiones acumuladas

El sistema de trabajo

01 · Línea editorial

Temas definidos con el cliente: tecnología, casos de uso y preguntas frecuentes de pacientes y especialistas.

02 · Producción

Publicaciones diseñadas con plantillas de marca propias; parrilla mensual aprobada de forma asíncrona.

03 · Pauta

Campañas de interacción y tráfico siempre activas, con presupuesto escalado solo cuando los datos lo justifican.

04 · Medición

Revisión de resultados por campaña y por pieza: lo que funciona se replica, lo que no, se rota.

Contenido que también lleva tráfico

Las redes de Dicorsa no viven aisladas: cada pieza alimenta un circuito que termina en el blog y el sitio del cliente.



El circuito completo

24,167 visitas a la web

generadas por la campaña de tráfico vigente, a \$1.87 MXN por visita.

3,800 lecturas del blog

medidas como conversión de píxel en la campaña editorial activa.

1,249 sesiones en 30 días

de la campaña de contenido del blog, según Google Analytics del cliente.

3,877 seguidores · 524 publicaciones

una comunidad construida publicación por publicación, sin comprar audiencia.

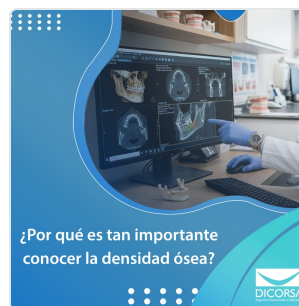
La línea visual



La tecnología que convierte tu sonrisa en un modelo digital



Cuando una imagen cambia todo el tratamiento



¿Por qué es tan importante conocer la densidad ósea?



¿Cómo ayuda la tomografía en dientes retenidos?

Olas, puntos y paleta de la marca en cada plantilla: un feed que se reconoce de lejos.

Claves del resultado

- Contenido educativo que sirve a dos audiencias a la vez: pacientes y especialistas que refieren.
- Pauta continua de interacción y tráfico — no publicaciones sueltas con impulsos aislados.
- Cada peso medido: costo por interacción y por visita revisados campaña por campaña.
- Más de cinco años de colaboración continua con la misma marca.

Métricas de Meta Ads del anunciante (jul 2023 – ago 2026) y Google Analytics del sitio del cliente (12 jul – 10 ago 2026). La campaña de interacción, la de tráfico y la editorial se encuentran activas a la fecha del reporte; los acumulados de alcance e impresiones cubren el periodo completo.