

От хаоса к системе: Как клиника в Ташкенте увеличила поток пациентов на 300% за 12 месяцев

300%

ROMI **1 160%**

Выручка **x3**

+557 НОВЫХ ЛИДОВ
ежемесячно

Профиль пациента



Многопрофильная
клиника
в Ташкенте



15
направлений

Терапия, Кардиология,
Хирургия и др.



4 года
на рынке



\$33
(420 000 сум)

Средний чек
первичного визита

Симптомы маркетингового хаоса



Слепой бюджет

Отсутствие CRM и сквозной аналитики.



Зависимость от сарафанного радио

Неуправляемый поток.



Нулевая конверсия

Сайт работает как «визитка», заявок нет.



Игнорирование SERM

Не ведется работа с репутацией
и отзывами пациентов.

Стартовые показатели и вектор лечения (До старта работ)

Бюджет

\$5 000
/ мес



Цель: Сохранить бюджет,кратно увеличив отдачу.

Лиды

185
заявок / мес



Цель: Рост потока минимум в 3 раза.

Стоимость лида (CPL)

\$27
за лид



Цель: Снижение стоимости в 3 раза.

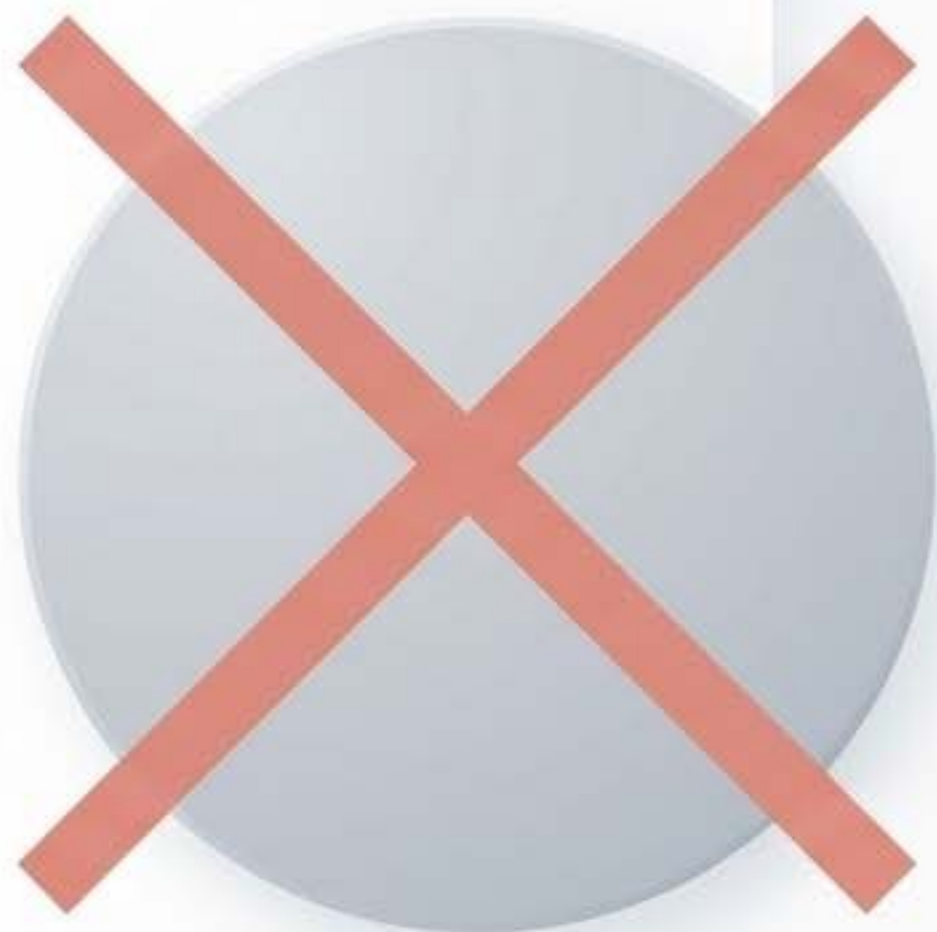
Стратегия

Хаотичный запуск



Цель: Внедрение сквозной аналитики и прогнозируемой системы.

Смена парадигмы: Отказ от рекламы «клиники вообще»



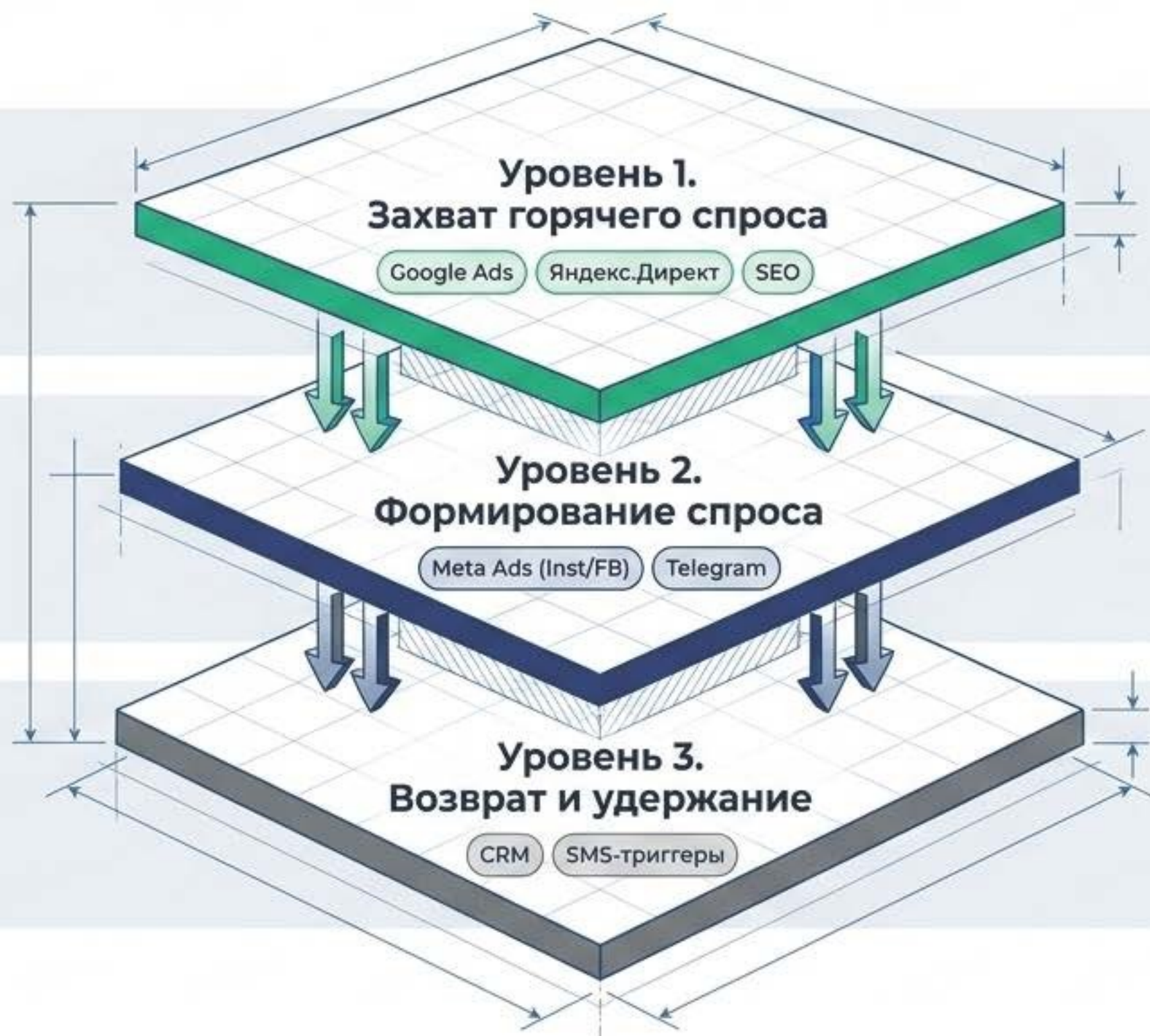
Продвижение общего бренда клиники.
Пациенты не ищут здание, они ищут решение боли.



**Performance-продвижение конкретных
высокомаржинальных услуг**

Переход к **трехуровневой воронке лидогенерации** с фокусом на чек-апы, хирургию и узких специалистов.

Архитектура системы: Трехуровневая воронка



Механика:

Конвертация пациентов, ищущих врача или процедуру прямо сейчас в Ташкенте.

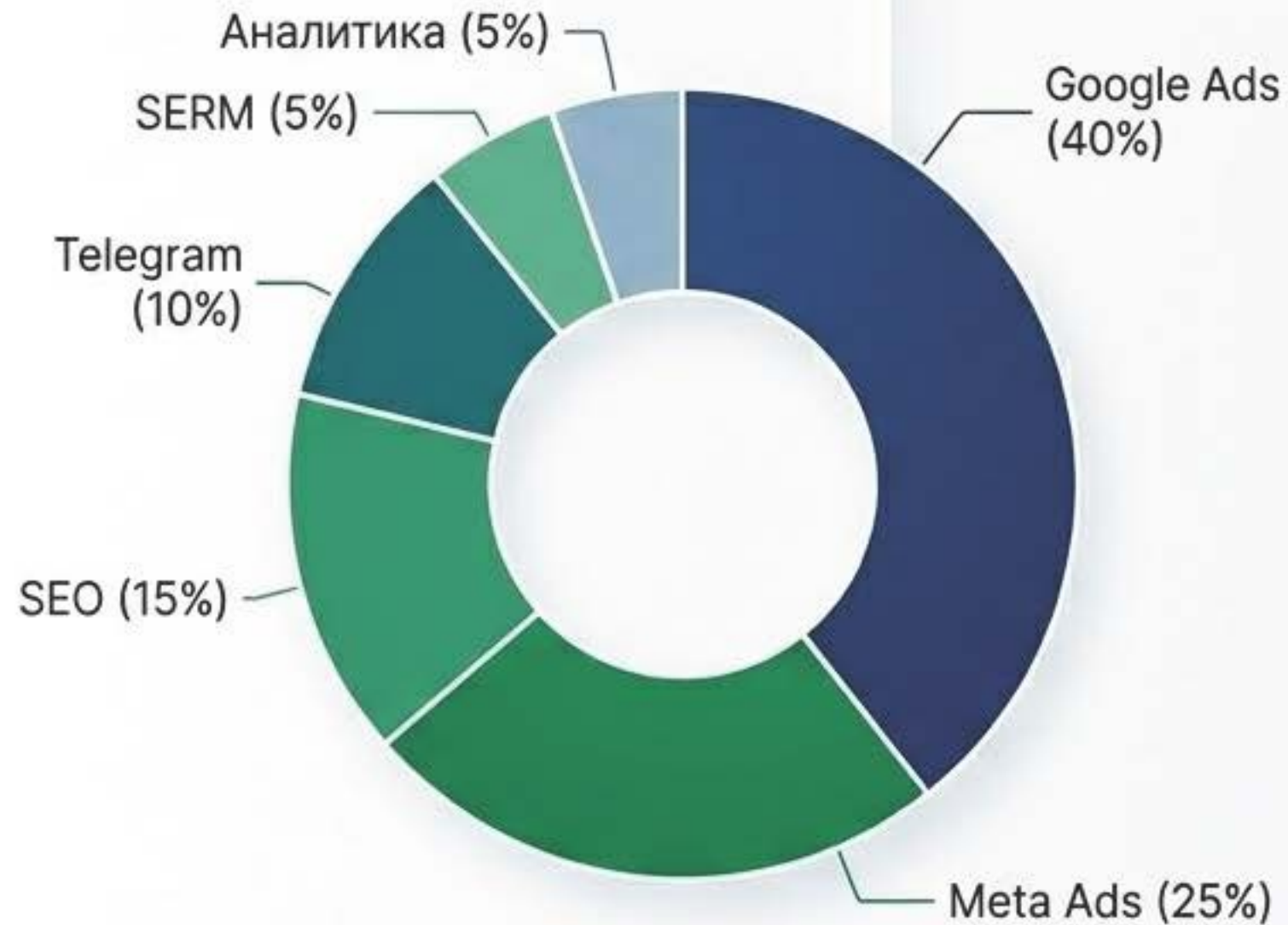
Механика:

Таргетинг по симптоматике (боли в спине, ведение беременности, чек-апы).

Механика:

Системная работа со «спящей» базой клиники и автоматические напоминания.

Эффективность инструментов (\$5 000 / мес)



■ Google Ads (40%) ■ Meta Ads (25%) ■ SEO (15%)
■ Telegram (10%) ■ SERM (5%) ■ Аналитика (5%)

Реклама и Конверсия

120+ кампаний, разработаны лендинги под профильные направления. Конверсия сайта выросла с 1.2% до 4.8% (в 4 раза).



SEO

Создано 250 экспертных страниц. Стабильный бесплатный органический трафик через 12 месяцев.



SERM/Репутация

Рейтинг клиники вырос с 4.2 до 4.8.
Количество отзывов: 38 → 417.



Контент

Опубликовано 600+ единиц контента (Reels, видео с врачами, разборы клинических кейсов).



Купирование побочных эффектов (Сложности внедрения)



Результаты лечения: Матрица «До и После» (12 месяцев)

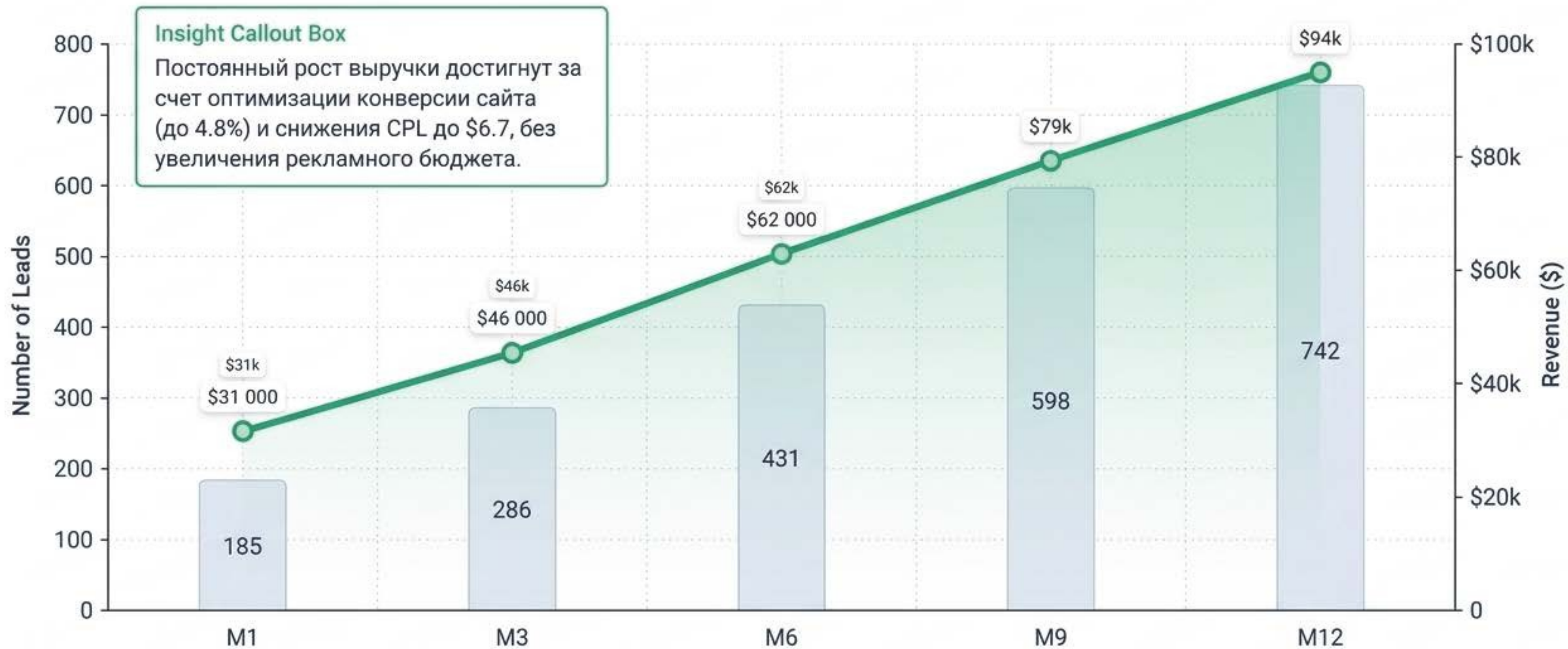
Метрика	Было	Стало
Лиды в месяц	185	742 (+301%) ↗
Стоимость лида (CPL)	\$27	\$6.7 (Снижение на 75%) ↘
Новые пациенты / мес	78	312 (+300%) ↗
Повторные визиты / мес	132	411 (+211%) ↗
Выручка в месяц	\$31 000	\$94 000 (+203%) ↗

Маркетинговый бюджет

\$5 000

\$5 000 (Без изменений)

Динамика масштабирования системы



Главный бизнес-показатель: Окупаемость инвестиций

ROMI 1160%

ROI 1160% (Return on Marketing Investment)

Дополнительная годовая выручка: +\$756 000

Инвестиции в маркетинг (12 мес): \$60 000

Расчет: $\frac{(\$756\,000 - \$60\,000)}{\$60\,000} = 1160\%$

Жесткий контроль стоимости лида и сквозная аналитика превратили маркетинг из статьи расходов в предсказуемый генератор прибыли клиники.

Готовы внедрить систему performance-маркетинга в вашей клинике?

Обсудим ваш проект и точки кратного роста.



+998 93 540 45 10



@avarek_uz



avarek.uz