

N E X T H E T I C

STRATEGIC GROWTH FOR MEDICAL BUSINESSES

MUESTRA DE ENTREGABLE

Medical Authority

Construir la posición de un médico especialista: qué defiende, qué no afirma y dónde vive esa posición para que el mercado la reconozca.

DURACIÓN

MÓDULO

SALIDA

14 días

A · Arquitectura

Roadmap 90 días

LA OFERTA

El mercado no compara currículums. Compara posiciones.

Un especialista con veinte años de ejercicio y otro con seis pueden resultar indistinguibles para un paciente que solo ve tratamientos, precios y disponibilidad. Medical Authority construye la posición que hace visible la diferencia de criterio, y define los límites dentro de los que puede comunicarse.

Para quién es

- + Médicos especialistas con consulta propia o peso decisorio sobre su comunicación.
- + Directores médicos que representan públicamente a un centro.
- + Profesionales en áreas donde la confianza decide antes que el precio.
- + Quien está dispuesto a acotar su terreno, no a ampliarlo.

La promesa defendible

En catorce días, Nexthetic entrega el territorio de autoridad, la narrativa clínica redactada, la biografía y el statement listos para usar, y la tabla de límites de comunicación revisada por dirección médica.

Lo que este documento es

Una muestra del formato y la profundidad del entregable. El perfil, los datos y los ejemplos son simulados. Los límites de comunicación recogidos en la página 7 son ilustrativos: en un encargo real se fijan sobre la normativa aplicable en la comunidad autónoma del profesional y se revisan con su asesor jurídico.

CASO DEMOSTRATIVO

Dr. M. I.: reconocido por sus pares, invisible para el paciente.

Especialidad	Cirugía ortopédica y traumatología
Foco	Medicina regenerativa articular · infiltraciones y terapias biológicas
Ejercicio	18 años · consulta privada propia desde hace 6
Ubicación	Capital de provincia · mercado privado medio
Presencia digital	Ficha en el portal del centro · perfil en redes con publicación irregular
Origen del paciente	Derivación de compañeros y boca a boca
Actividad docente	Ponente ocasional en congresos de la especialidad

Síntoma principal

La agenda depende de derivaciones. Cuando un paciente llega por su cuenta, pregunta por precio antes que por criterio. El doctor lo atribuye a que "la gente no entiende la diferencia"; el análisis sugiere que la diferencia no está formulada en ninguna parte donde el paciente pueda encontrarla.

La tensión de fondo

Su especialidad convive con una categoría saturada de promesas: regeneración, rejuvenecimiento articular, curación sin cirugía. Competir en ese lenguaje le obliga a afirmar cosas que no puede sostener. No competir le deja sin discurso propio.

DIAGNÓSTICO DE AUTORIDAD

Autoridad reconocida frente a autoridad percibida.

DIMENSIÓN	ENTRE PARES	ANTE EL PACIENTE
Criterio reconocible	Alto	No formulado
Terreno propio	Definido	Ausente
Motivo de elección	Confianza profesional	Precio y cercanía
Material público	Ponencias, casos	Ficha y publicaciones sueltas
Riesgo de claims	Bajo	Sin límites escritos

Lectura

La autoridad existe y está validada donde se juzga con criterio técnico. El problema aparece cuando el interlocutor no tiene ese criterio: entonces solo quedan variables comparables, y todas juegan en contra de un especialista.

01

PERCEPCIÓN

La experiencia no aparece en ninguna superficie pública.

02

LENGUAJE

Se habla de técnicas, donde todos suenan igual.

03

RIESGO

Sin límites escritos, la comunicación depende de improvisación.

TERRITORIO DE AUTORIDAD

Ocupar un terreno exige ceder otros.

TERRENO	SOSTENIBLE	DECISIÓN
Indicación y selección del candidato	Criterio propio, casuística amplia, decisión documentada	Ocupar
Expectativa realista del paciente	Territorio libre: nadie lo defiende	Ocupar
Decidir cuándo no infiltrar	Alto valor diferencial, riesgo bajo	Ocupar
Técnica y aparatología	Comparable, sin diferencial	Ceder
Regeneración y rejuvenecimiento articular	No sostenible con evidencia disponible	Descartar
Alternativa a la cirugía	Depende del caso; afirmarlo en general es indefendible	Descartar

Principio del territorio

El terreno más defendible de un especialista suele ser aquel donde su respuesta es "no". Decir cuándo no está indicado un tratamiento es la afirmación que un competidor con incentivo comercial no puede copiar, y la que un paciente recuerda.

NARRATIVA CLÍNICA

La biografía, antes y después.

ANTES · CURRÍCULUM

El Dr. M. I. es especialista en Cirugía Ortopédica y Traumatología con más de 18 años de experiencia. Formado en centros de referencia nacionales, ha completado su formación en medicina regenerativa y terapias biológicas aplicadas a la patología articular. Ponente en congresos nacionales e internacionales, combina su actividad asistencial con la docencia. Su consulta ofrece tratamientos avanzados con la última tecnología, siempre buscando la mejor atención para cada paciente.

DESPUÉS · POSICIÓN

El Dr. M. I. trata patología articular con terapias biológicas, y dedica la mitad de su consulta a decidir en qué pacientes no están indicadas. Tras 18 años operando, sostiene que el mayor riesgo de la medicina regenerativa no es que falle: es que se ofrezca a quien nunca fue candidato. Su criterio de selección es explícito, se documenta caso a caso y se explica al paciente antes de proponer nada. Trabaja con expectativas escritas, no con promesas.

Statement clínico

"Una indicación bien decidida vale más que cualquier técnica. Mi trabajo empieza por saber a quién no tratar."

Qué cambia

- + Deja de enumerar credenciales y pasa a defender una posición concreta.
- + La experiencia se usa como fundamento de un criterio, no como cifra.
- + Ninguna afirmación requiere prueba de eficacia: todas son sobre método.
- + El paciente que busca promesas se autoexcluye antes de pedir cita.

LÍMITES DE COMUNICACIÓN

Qué puede afirmar, con qué matiz y qué no.

AFIRMACIÓN	VEREDICTO	FORMULACIÓN ADMISIBLE
Regenera el cartílago	No	Describir el mecanismo propuesto y el estado de la evidencia, sin atribuir el resultado.
Evita la prótesis	No	Explicar que puede formar parte del manejo conservador en casos seleccionados.
Sin efectos secundarios	No	Enumerar efectos posibles y criterios de contraindicación.
Resultados en X semanas	Con matiz	Referir plazos observados en la literatura, indicando variabilidad individual.
Tratamiento avanzado	Con matiz	Sustituir por la descripción concreta de la técnica y su indicación.
Criterio de selección propio	Sí	Es método, no resultado. Se puede describir y documentar sin restricción.
Cuándo no está indicado	Sí	Afirmación clínica sobre la práctica del profesional, plenamente defendible.
Volumen de casos tratados	Sí	Dato verificable, siempre que sea exacto y esté actualizado.

Cómo se usa esta tabla

Se entrega firmada por la dirección médica de Nexthetic y se aplica a web, redes, consulta, entrevistas y material impreso. En un encargo real se completa con el marco de publicidad sanitaria de la comunidad autónoma del profesional y se somete a su asesor jurídico. Nexthetic documenta el riesgo; no presta asesoramiento legal.

ROADMAP

Los siguientes 90 días, en el orden correcto.

O1

DÍAS 1-30 · PUBLICAR

- + Bio y statement en todas las superficies
- + Página profesional con la narrativa nueva
- + Retirar afirmaciones descartadas

O2

DÍAS 31-60 · SOSTENER

- + Primeros contenidos sobre indicación
- + Guion de consulta alineado
- + Material de expectativas por escrito

O3

DÍAS 61-90 · MEDIR

- + Origen del paciente nuevo
- + Consultas que preguntan por precio primero
- + Revisión del territorio

El indicador que importa

No es alcance ni seguidores. Es la proporción de primeras consultas que llegan preguntando por criterio en lugar de por precio. Se mide desde el día uno para tener línea base.

MÓDULO	PLAZO	INVERSIÓN
A · Arquitectura de autoridad	14 días	1.950 € + IVA
B · Página profesional	3 semanas	2.400 € + IVA
C · Activos audiovisuales	2 días de rodaje	1.800 € + IVA
Los tres módulos	—	5.500 € + IVA

El Módulo A se deduce íntegramente si se contrata Growth Sprint™ o Launch Sprint™ dentro de los 90 días siguientes.

Nexthetic Advisory · consulta@nexthetic.eu · nexthetic.eu — Documento demostrativo. Perfil, datos y ejemplos simulados. No representa a un profesional real ni resultados obtenidos.