PRM Online

не рекламой единой

как партнерский маркетинг
помогает клиникам привлекать пациентов
по рекомендации и расти без лишних трат

Сергей Золкин
руководитель продукта PRM Online

маркетинговые вызовы в медицинской отрасли в 2025 году

рост цифровизации и телемедицины: рынок переходит в онлайн

медиаинфляция на рекламном рынке РФ

изменение в поведенческих паттернах пользователей

«застой» бюджета на маркетинговые расходы

рост цифровизации и телемедицины: рынок переходит в онлайн

~$3 млрд

выручка на рынке «Digital Health» в РФ, 2025 год

~15,2 %

рост по сравнению с предыдущим периодом

ресурс:

Statista

Tadviser

медиаинфляция на рекламном рынке РФ

+16 %

858,6 млрд ₽

рынок интернет-рекламы в РФ, 2024 год

+4 %

676,1 → 706,6 тыс.

число активных рекламодателей в РФ, 2024 год

+12,5 %

CPC в первое полугодие по сравнению с первым кварталом 2025

+9,2 %

CPA в первое полугодие по сравнению с первым кварталом 2025

ресурс:

Epromo Group

изменение в поведенческих паттернах пользователей

86%

покупателей верят рекомендациям

ресурс:
Nielsen

поколение зумеров доверяет не рекламе, а рекомендациям

ресурс:
McKinsey

«пациент не покупает услугу — он покупает доверие к врачу»

50-60 %

первичных пациентов приходят по «сарафанному радио»

исследование:

Маркетинг медицинских организаций: инструменты привлечения и удержания пациентов

~76 %

верят рекомендациям людей, которых знают

~84 %

доверяют онлайн-отзывам так же, как личным рекомендациям

исследование:

Trust: A vital factor in health care-seeking behavior

Word-of-Mouth in Healthcare: Current Research Trends and Future Directions

word-of-mouth

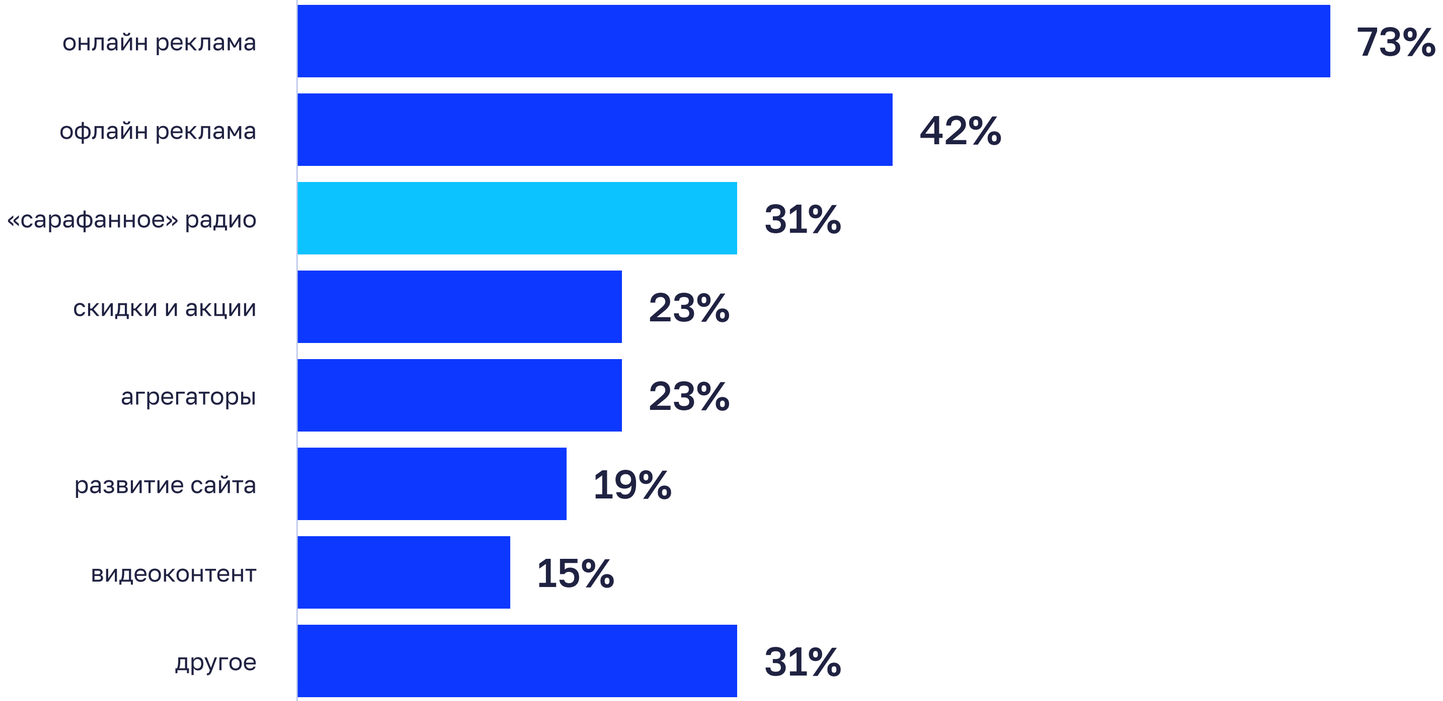
становится важным источником информации для принятия решений пациентами

исследование:

The current state of research of word-of-mouth in the health care sector

реклама помогает узнать о вас (бренд-маркетинг), но рекомендации и сарафанное радио остаются ключевыми факторами при принятии решений

люди чаще доверяют независимым и экспертным организациям, чем тем, которые воспринимаются как коммерческие или рекламные



ресурсы:

Маркетинг медицинских организаций: инструменты привлечения и удержания пациентов

Trust in national health information sources

дорогостоящий трафик

снижение эффективности традиционных каналов

недоверие к рекламе

высокая конкуренция

цифровизация отрасли

сила рекомендаций в медицине

мед. бизнесу важно выстраивать прозрачные каналы, где пациенты приходят благодаря доверию и экспертности, а не рекламе за клики

партнерский маркетинг: преимущества для медицинского бизнеса

1
оплата за результат

масштабирование привлечения без увеличения расходов

2
амбассадорство

рост конверсии и retention через доверительные связи

3
лояльная аудитория

выход на аудиторию, которая ищет мед. услуги

4
продвижение ниш

КТ, обследования, имплантология и другие спец. услуги

ключевые модели партнерств в медицине

CPA (Cost Per Action)

оплата за каждое подтвержденное целевое действие

реферальные рекомендации

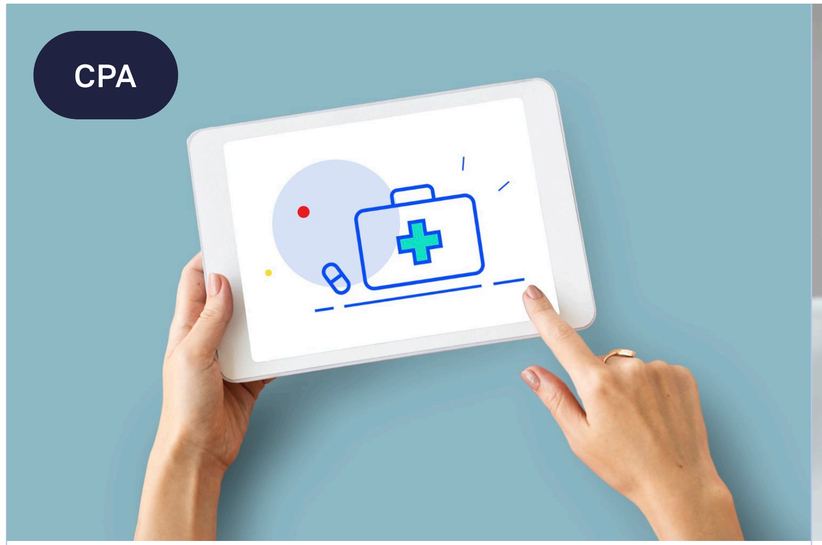
текущие пациенты привлекают новых и получают бонусы за их активность

Revenue Sharing

доля от дохода, сгенерированного через канал партнера

лидеры мнений

врачи, эксперты и блогеры, которые продвигают услуги своим аудиториям



онлайн-запись к врачу через агрегатор

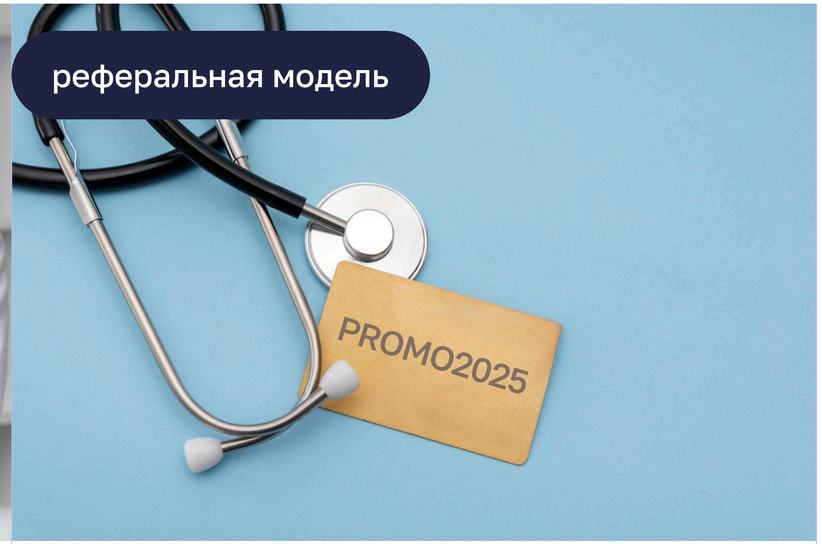
01

вознаграждение — за каждую подтвержденную запись

сервис телемедицины и блогеры

02

Telegram-каналы, YouTube-обзоры, врачи с аудиторией, оплата — процент с консультации



лабораторная сеть и региональные партнеры

03

оффер на скидку через промокод, среди партнеров — локальные медпорталы, сайты о здоровье, частные клиники

как оценивать результаты партнерства

1. количество новых пациентов, пришедших по рекомендации
2. стоимость привлечения пациента (CAC) через партнерский канал
3. общий ROI партнерской программы
4. уровень повторных визитов и лояльность пациентов

PRM Online

количество новых пациентов, пришедших по рекомендации

стоимость привлечения пациента (CAC) через партнерский канал

общий ROI партнерской программы

уровень повторных визитов и лояльность пациентов

- география и сегментация аудитории
- ROI конкретного партнера
- средний чек
- доля партнерских каналов в общем потоке новых пациентов

долгосрочная ценность (LTV) пациентов

доля активных партнеров

качество лидов от каждого партнера

динамика год к году

ключевые ошибки, которые тормозят развитие партнерского канала

- отсутствие оцифрованной системы для взаимодействия с партнерами
- ручной труд, ошибки, временные затраты
- неработающие реферальные инструменты
- отсутствие трекинга и некорректные начисления партнерам
- несвоевременность коммуникаций с партнерами

PRM Online

усиливаем текущие процессы через рекомендации

ручной труд • ошибки • временные затраты • неработающие реферальные инструменты • отсутствие трекинга и некорректные начисления партнерам • несвоевременность коммуникаций с партнерами...

- личные кабинеты партнера и бизнеса
- аналитика по целевым действиям
- гибкие схемы комиссий
- уведомления о выплатах
- интеграции с CRM
- загрузка обучающих материалов

Линия жизни

центр репродукции

задача

цифровизировать и масштабировать партнерский канал клиники

проблема

до внедрения партнеры работали через упрощенный личный кабинет, все расчеты и отчетность велись вручную

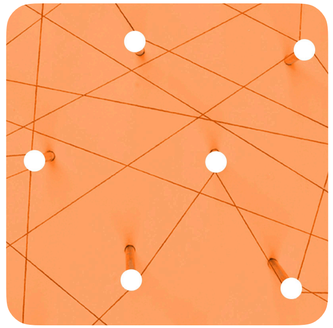
изменения

- партнерский кабинет
- автоматические расчеты и статистика
- инструменты вовлечения

результаты

партнеры стали чаще использовать кабинет, активнее отслеживать пациентов, использовать маркетинговые материалы

партнеры видят всю информацию сами — обращения в поддержку стали реже, сотрудники клиники тратят меньше времени на объяснения



партнерский канал стал полноценным источником трафика — с четкой аналитикой и прогнозируемыми результатами

83%

партнеров начали регулярно использовать личный кабинет уже в первый месяц

x1.8

рост числа направленных пациентов от партнеров в первые две недели

+41%

рост активности в личных кабинетах после запуска новой платформы

медицина — это не просто услуга, это доверие

партнерский маркетинг — инструмент, который помогает выстроить доверие на уровне данных, прозрачных взаимодействий и реальных результатов

PRM Online

пробный период
на любой тариф
по промокоду

-50% 1 месяц

MEDPRM25