SANGO
LABORATORIO CREATIVO

INFORME SANGO 2026 · MARKETING MÉDICO

LO QUE REVELAN +50.000 CONVERSACIONES DE PACIENTES

Cuánto cuesta una conversación, cuántas se convierten en valoración, a qué hora escriben los pacientes, qué los frena y qué cambia cuando la IA responde. Datos reales y anónimos de campañas de cirugía plástica, medicina estética y dermatología.

+50.000 conversaciones

+60 médicos, clínicas y marcas

+4 años de datos

Colombia · Latam · EE. UU.

RESUMEN

SEIS CIFRAS QUE TODO MÉDICO DEBERÍA CONOCER

<$3.000 COP

Costo promedio por conversación de WhatsApp desde Meta Ads en Colombia (menos de USD 0,75).

5–10%

De cada 100 conversaciones, entre 5 y 10 terminan en valoración agendada.

30–40%

De cada 10 valoraciones, entre 3 y 4 se convierten en procedimiento.

40–60%

De los mensajes llegan fuera del horario de la clínica: noches, fines de semana y festivos.

2–12 h

Tarda en responder una clínica sin automatización, mientras el paciente escribe a varias clínicas a la vez.

+50%

Más agendamiento en clínicas que implementan IA en WhatsApp (Conversion Chat).

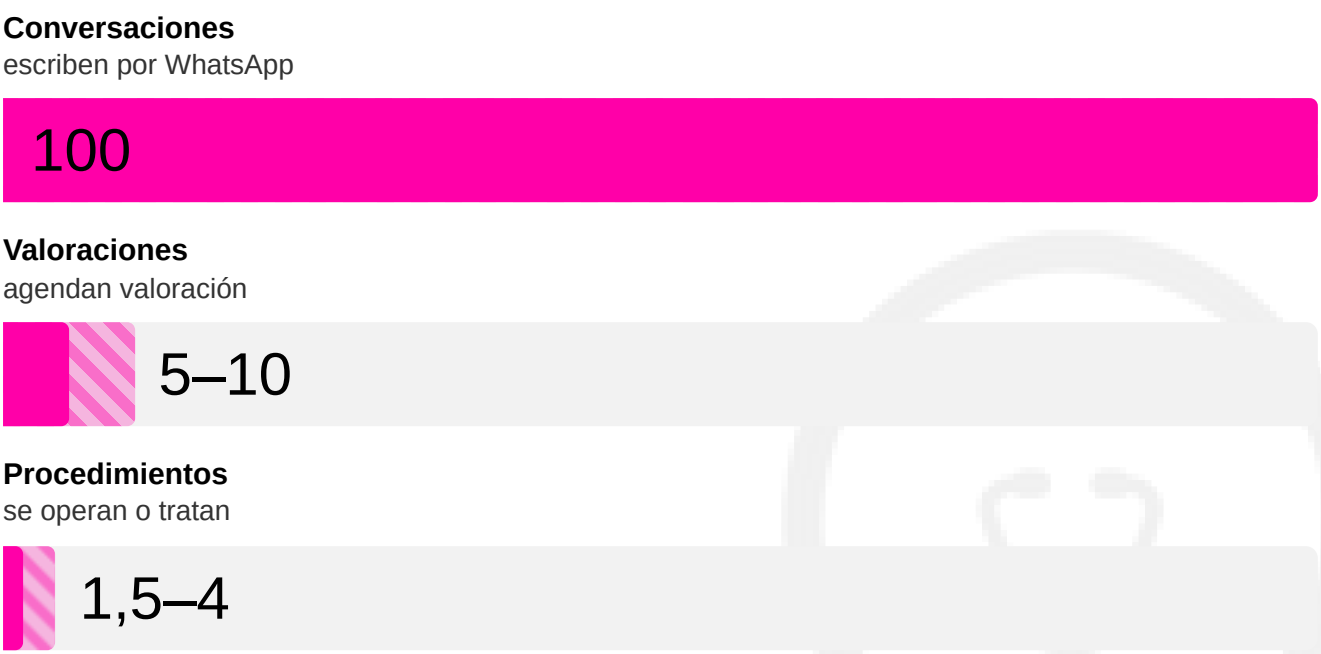
01

CONSEGUIR CONVERSACIONES ES BARATO. CONVERTIRLAS, NO.

En Colombia, una conversación de WhatsApp desde Meta Ads cuesta en promedio **menos de $3.000 COP**. Los procedimientos con conversaciones más económicas son **lipoescultura** y **mamoplastia**.

El problema casi nunca es la pauta: es lo que pasa después. De cada 100 personas que escriben, solo 5 a 10 llegan a valoración. **Ahí se gana o se pierde el retorno.**

EL EMBUDO PROMEDIO · POR CADA 100 CONVERSACIONES



Rangos promedio observados por SANGO. La franja rayada indica el rango; el valor sólido, el mínimo.

02

TUS PACIENTES ESCRIBEN CUANDO TU CLÍNICA DUERME

El pico de mensajes llega **entre las 6 y las 11 de la noche**, y entre el 40 y el 60 % llega fuera del horario de atención. Sin automatización, la respuesta tarda de 2 a 12 horas. Pero el paciente no le escribe a una sola clínica: **cotiza en varias al mismo tiempo**. Algunos deciden de inmediato, otros en días y otros meses después; en todos los casos, la primera respuesta marca la diferencia. **Quien responde primero, agenda primero.**

UN DÍA TÍPICO · 24 HORAS



40–60%
de los mensajes llegan fuera de horario

2–12 h
tarda en responder una clínica sin automatización

Varias
clínicas consulta el paciente al mismo tiempo: gana la primera respuesta

10–30%
de conversaciones quedan sin respuesta o sin seguimiento

03

LA PRIMERA PREGUNTA SIEMPRE ES EL PRECIO

La mayoría escribe primero **"¿cuánto cuesta?"**. El perfil predominante son **mujeres de 35 a 44 años**. Las tres razones por las que no agendan:

RESPONDER SOLO EL PRECIO PIERDE PACIENTES. RESPONDER CON CONTEXTO, LOS GANA.

01 **Precio o presupuesto**

Responder solo con una cifra, sin contexto, cierra la conversación.

02 **Miedo o inseguridad**

Riesgos, dolor, recuperación y resultados: necesitan explicación y prueba.

03 **Respuesta lenta o fría**

Si tardas horas, el paciente ya habló con otro médico.

04

DÓNDE ESTÁN LOS MEJORES PACIENTES

Meta genera el mayor volumen de conversaciones al menor costo, pero **Google Ads trae los pacientes que más cierran**, porque llegan buscando activamente. La inversión típica de una práctica es de **$3 a $8 millones COP al mes**.

01 **Google Ads: mejor calidad**

Pacientes con intención activa de búsqueda; los que más cierran.

02 **Meta Ads: mayor volumen**

Conversaciones a menos de $3.000 COP; ideal para llenar la agenda.

03 **Formato ganador: el médico en video**

El rostro y la voz del especialista generan confianza antes del primer mensaje.

04 **Testimonios de pacientes**

Historias reales que responden el miedo y la inseguridad.

05

+50%
en agendamiento

CUANDO LA IA RESPONDE, MÁS PACIENTES AGENDAN

En las clínicas que implementaron Conversion Chat, la IA de SANGO para WhatsApp, el agendamiento de valoraciones aumentó en promedio más del 50 %. La razón: responde en segundos, a cualquier hora, hace las preguntas correctas y pasa al equipo las conversaciones listas para cerrar.

06

COLOMBIA, DESTINO DE TURISMO MÉDICO

Entre el **10 y el 25 %** de los pacientes de las clínicas colombianas que acompaña SANGO viene del exterior. En el mundo, la demanda sigue creciendo: los procedimientos estéticos aumentaron un 42,5 % en cuatro años.

10–25%

De los pacientes de clínicas colombianas vienen del exterior (datos SANGO).

37,9 M

Procedimientos estéticos en el mundo en 2024: 17,4 M quirúrgicos y 20,5 M no quirúrgicos.

Fuente del dato global: ISAPS Global Survey 2024 (vía AmSpa)

QUÉ HACER CON ESTOS DATOS

SIETE DECISIONES QUE CAMBIAN LOS RESULTADOS

01

Responde en minutos, no en horas

El paciente está escribiendo a varias clínicas a la vez. Quien responde primero, agenda primero: automatiza la primera respuesta.

02

Nunca respondas solo el precio

Da contexto: qué incluye, quién opera, cómo es la recuperación y el siguiente paso.

03

Cubre la franja de 6 a 11 pm

Es cuando más escriben. Si nadie responde, ese paciente se va.

04

Haz 1 o 2 seguimientos

Es lo que suele necesitar un paciente para agendar. Sin seguimiento se pierde hasta el 30 %.

05

Combina Meta y Google

Meta para volumen, Google para calidad. Mide pacientes, no clics.

06

Pon al médico en video

Es el formato que más conversaciones genera, junto a los testimonios.

07

Mide tu embudo completo

Conversaciones → valoraciones → procedimientos. Sin esos tres números, la pauta es a ciegas.

METODOLOGÍA

CÓMO SE CONSTRUYÓ ESTE INFORME

Fuente

Datos agregados y anónimos de campañas gestionadas por SANGO para más de 60 médicos, clínicas y marcas del sector salud, con más de 50.000 conversaciones de pacientes durante más de 4 años.

Cobertura

- Especialidades: cirugía plástica, medicina estética, dermatología y marcas o distribuidores del sector.
- Mercados: Bogotá, otras ciudades de Colombia, Latinoamérica y Estados Unidos.
- Canales: Meta (Instagram y Facebook), Google Ads, TikTok y WhatsApp.

Cómo leer las cifras

- Las cifras son rangos promedio observados, no valores exactos de una clínica en particular.
- Los costos están en pesos colombianos y corresponden a campañas en Colombia.
- El efecto de la IA compara el agendamiento antes y después de implementar Conversion Chat en clínicas clientes.
- No se publica información identificable de pacientes ni de clientes.

Limitaciones

Los resultados de cada práctica dependen de su especialidad, ciudad, oferta, equipo y proceso comercial. Este informe es orientativo y no garantiza resultados.

Puedes citar este informe mencionando la fuente: «Informe SANGO 2026, sangolabc.com». Licencia CC BY 4.0.

© 2026 Sango Laboratorio Creativo · Bogotá, Colombia · sangolabc.com

Instagram @sangolabc ↗