ClickNet

ГИД ПО РЕПУТАЦИИ · 2026

Медицина и клиники

Риски отрасли, ключевые площадки, как мы применяем SERM и ORM и кейсы с цифрами до и после.

700+
проектов с 2016 года

24
кейса с цифрами до/после

от 70 000 ₽
в месяц, без НДС

Что внутри

- Почему репутация в этой отрасли решает продажи
- Главные риски и площадки, где живёт репутация
- Как мы применяем SERM и ORM: шаги и сроки
- 3 кейса ClickNet с цифрами до и после
- Что можно сделать уже сегодня

Все клиенты анонимны по условиям NDA. Цифры — из опубликованных кейсов на clicknetgroup.ru.

> **«Пациент, выбирающий клинику или врача, чаще всего не имеет личного опыта и ориентируется на отзывы. Один негативный отзыв может стоить клинике десятки записей.»**

Индекс репутационного риска



87%

Насколько сильно отзывы, выдача и ответы ИИ влияют на выбор клиента в отрасли — по нашей практике.

Главные риски

- Отзывы решают, придёт ли пациент: опыта до первого визита нет
- Профильные площадки хорошо ранжируются в выдаче
- Координированные атаки конкурирующих клиник
- Раскрытие персональных данных в отзывах
- Неточные описания клиник в ответах ИИ

Где живёт репутация

ПроДокторов · Яндекс Карты · поисковая выдача · соцсети и форумы · ответы нейросетей

Результаты в отрасли

4,0 → 4,7
рейтинг клиники

0
жалоб на «отсутствие ответа»

2–4 нед
первые изменения

Как применяем SERM

1. Аудит рейтинга и позиций карточек (3–5 дней)
2. Стратегия: разделение негатива на удаляемый и требующий ответа (5–7 дней)
3. Реализация: жалобы, публичные ответы, стимулирование отзывов, GERm (1–3 месяца)
4. Мониторинг 24/7 с реакцией за 2 часа

Как применяем ORM

- Работа с ПроДокторов и аналогичными сервисами
- Юридически грамотное закрытие случаев раскрытия персданных
- Корректировка описаний в ИИ через авторитетный контент

Сроки и стоимость

Бесплатный аудит	**24 часа**
Аудит и стратегия	**8–12 дней**
Первые изменения	**2–4 недели**
Устойчивый результат	**3–6 месяцев**
Реакция на негатив	**от 2 часов**
Стоимость	**от 70 000 ₽/мес, без НДС**

Честно о гарантиях: нулевой негатив не может гарантировать никто. Мы гарантируем мониторинг, быструю реакцию и измеримую динамику рейтинга и тональности.

Кейсы с цифрами до и после

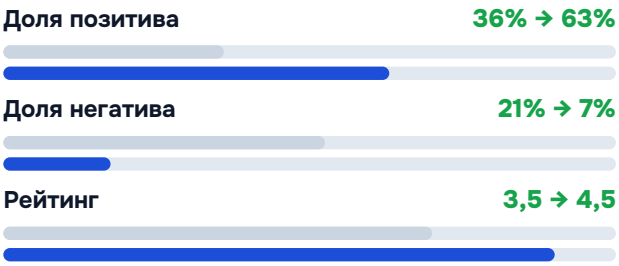
Клиенты анонимны по условиям NDA. Полные разборы — в разделе «Кейсы» на clicknetgroup.ru.

КЕЙС В ОТРАСЛИ · №04 · МЕДИЦИНА

Медицинская клиника

Задача: высокая доля негатива от пациентов; негатив на zoon и продокторов; клиника не отвечала на отзывы.

Что сделали: нивелирование негатива; расширение информационного поля; работа на медицинских агрегаторах; официальный представитель.



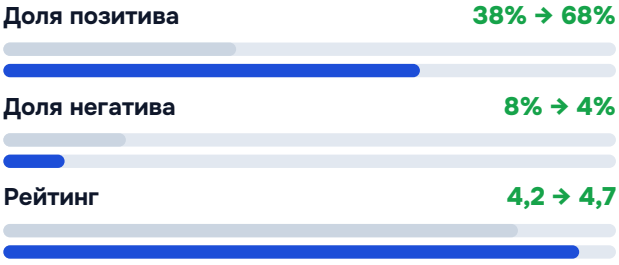
Урок: Одна из причин низкого рейтинга: клиника молчала в ответ на отзывы. Официальный представитель, который отвечает от имени клиники, вместе с работой на агрегаторах помог поднять рейтинг на целый балл.

КЕЙС ИЗ БЛИЗКОЙ ОТРАСЛИ · №01 · ФАРМА

Антигистаминный препарат

Задача: высокая доля негатива; слабое позиционирование; низкая лояльность.

Что сделали: мониторинг упоминаний; выявление проблемных тем; работа с негативом; наращивание позитивного контента.



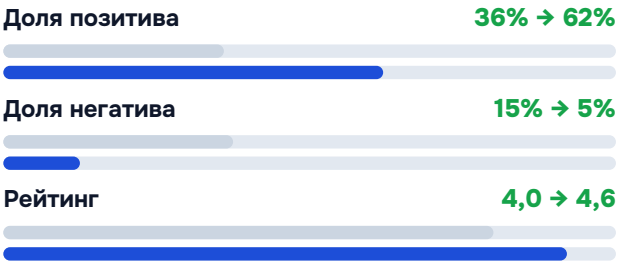
Урок: Даже при низкой доле негатива (8%) бренд может проигрывать: если позитива мало, люди не видят причин выбрать именно его. Рост позитива с 38% до 68% дал больше, чем простое удаление плохих отзывов.

КЕЙС ИЗ БЛИЗКОЙ ОТРАСЛИ · №02 · ФАРМА

Сопровождение препарата

Задача: негативные отзывы о побочных эффектах; низкий nps; слабое информационное поле.

Что сделали: репутационное сопровождение; мониторинг; работа на медицинских форумах; нивелирование негатива.



Урок: Отзывы о побочных эффектах нельзя просто «удалить», с ними нужно работать там, где их читают. Работа на медицинских форумах и нивелирование негатива снизили его втрое.

Что можно сделать уже сегодня

- Отвечайте на каждый отзыв на агрегаторах, особенно на негативный. Ответ видят все будущие пациенты, а не только автор.
- Посчитайте, какую долю упоминаний вашего бренда составляют позитивные. Если меньше половины, начните с того, чтобы довольные клиенты начали писать.
- Проверьте, что отвечают о вашем бренде Яндекс Нейро и ГигаЧат: спросите «стоит ли обращаться в [бренд]».

Бесплатный анализ вашего бренда

Покажем, что видят ваши клиенты в выдаче, на картах и в ответах ИИ, и сравним с 1–2 конкурентами. Готовим за 24 часа, под NDA.

+7 (921) 350-35-70 · t.me/+79213503570