

ПРАКТИЧЕСКИЙ ЧЕК-ЛИСТ



ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ КЛИНИКИ И МЕДИЦИНСКОГО МАРКЕТОЛОГА

САЙТ КЛИНИКИ, КОТОРОМУ ДОВЕРЯЮТ

КАК ОЦЕНИТЬ, ГОТОВ ЛИ САЙТ К ЭФФЕКТИВНОМУ ПРОДВИЖЕНИЮ
В **ЯНДЕКС** И **GOOGLE**

50+

**ЭЛЕМЕНТОВ
ДЛЯ ПРОВЕРКИ**



ОПЫТ



ЭКСПЕРТИЗА



АВТОРИТЕТНОСТЬ



НАДЁЖНОСТЬ

Е-Е-А-Т + ЭПОС

Подходы Google и Яндекса
к оценке качества медицинских сайтов

КТО ПОДГОТОВИЛ ЭТОТ ЧЕК-ЛИСТ



Виктор Чистилин

Медицинский маркетолог • Врач по образованию



20+ лет в маркетинге



8+ лет в медицинском маркетинге



100+ медицинских организаций



4 клиники из ТОП-20 Forbes



За это время я проанализировал тысячи медицинских сайтов и увидел одну закономерность: клиники часто имеют сильную экспертизу, но сайт её практически не показывает.

Этот чек-лист – мой опыт, которым я делюсь с вами.



Коллеги, приветствуем вас!

В ваших руках — уникальное практическое руководство, которое поможет вашему медицинскому сайту занять лучшие позиции в поисковых системах и стабильно привлекать новых пациентов из SEO.

Большинство клиник по-прежнему недооценивают влияние E-E-A-T факторов на ранжирование в Google и Яндекс. А зря. Сегодня конкуренция за внимание пациента — как никогда высока:

- В Яндексе под строкой поиска теперь показываются 5–7 объявлений контекста, затем 1–2 органические ссылки, и блок "Яндекс.Врачи".
- Это значит, что попасть в ТОП-10 стало труднее.
- А вот Google даёт больше возможностей — блоков с контекстными объявлениями нет, и если правильно оформить сайт, можно занять лидирующие позиции и получать стабильный поток трафика.

Ключом к этому являются E-E-A-T факторы

Что такое E-E-A-T?

E – Experience (опыт)

E – Expertise (экспертиза)

A – Authoritativeness (авторитетность)

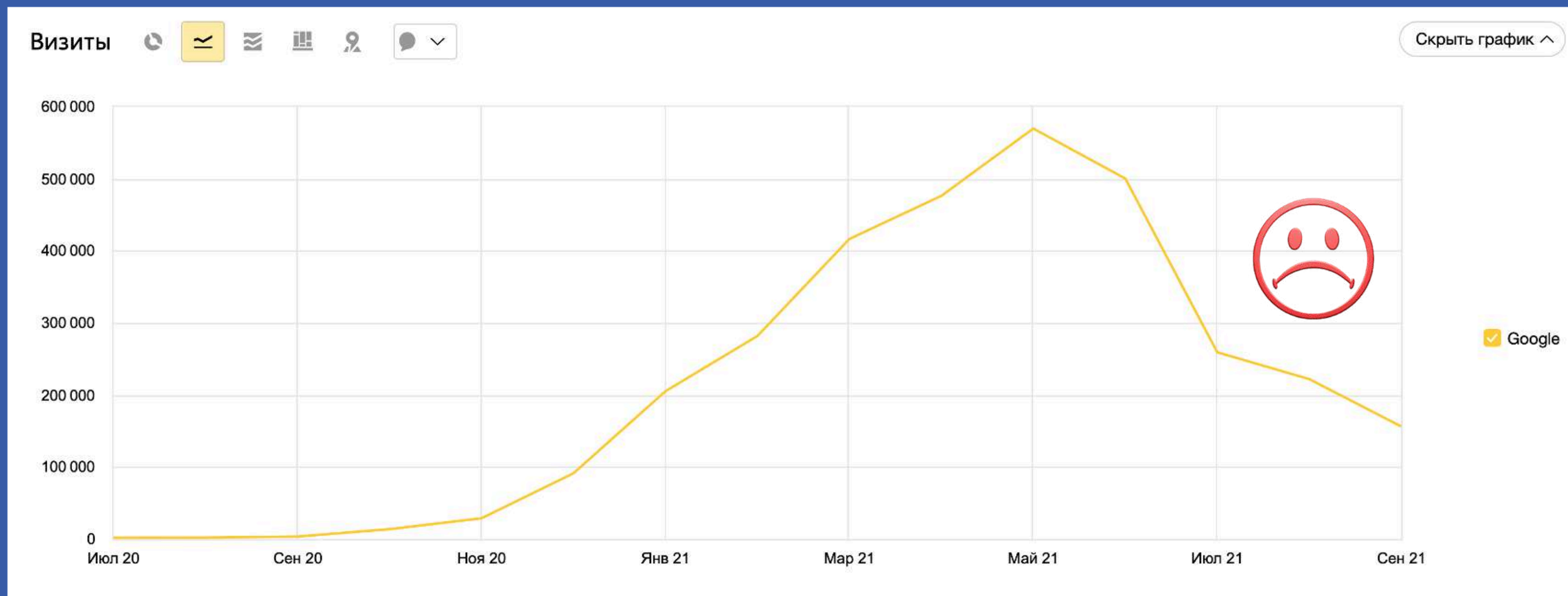
T – Trust (доверие)

Ваш сайт должен передавать опыт, демонстрировать экспертность, подтверждать авторитетность и внушать доверие. Это не маркетинговая мода, а официальные критерии Google, действующие с 2019 года.

Что внутри:

- Мы подробно разобрали, как передавать опыт, экспертизу, авторитетность и доверие на сайте клиники.
- Каждая рекомендация снабжена примером удачной реализации.
- Даны конкретные пояснения и шаги по внедрению.
- Руководство основано на лучшем зарубежном и российском опыте.

Если не уделять внимание E-E-A-T



Падение трафика на сайте клиники из Google.
Причина: отсутствие оптимизация сайта по E-E-A-T факторам.

Если оптимизировать сайт под требования E-E-A-T



Пример роста трафика на сайте клиники после проработки E-E-A-T факторов.

Кому будет полезно руководство?

- Медицинским маркетологам — получите чёткие ориентиры и сможете ставить конкретные задачи подрядчикам.
- Руководителям и владельцам клиник — сможете быстро проверить, насколько ваш сайт отвечает современным требованиям.

“Если на сайте отсутствует хотя бы 50% описанных элементов — ваш SEO-подрядчик явно недорабатывает, а вы упускаете пациентов”.

- SEO-специалистам — это готовый банк идей и чек-лист для глубокой доработки медсайтов под Google и Яндекс.

Е-Е-А-Т больше нельзя рассматривать только как требования Google. Для медицинских сайтов всё важнее становятся собственный опыт клиники, экспертиза врачей и доказательства качества — в том числе при оценке сайта Яндексом (ЭПОС).

Что такое ЭПОС?

Э — Экспертность

Показываем, что информацию создают специалисты, которые разбираются в теме.

П — Полезность

Страница должна отвечать на вопрос пациента и помогать ему принять решение.

О — Оригинальность

Не переписываем тексты конкурентов — создаём собственный полезный контент.

С — Содержательность

Даём достаточно информации, чтобы пациент получил полноценный ответ, а не набор SEO-фраз.

В медицинском SEO уже недостаточно просто создать страницу под поисковый запрос. Нужно наполнить её реальной экспертизой и пользой для пациента.

Полезные материалы

Статья: “Яндекс обновляет алгоритм определения качественного контента”



[ссылка на статью](#)

Руководство Google для ассессоров (указания по работе с E-E-A-T)



[ссылка на руководство](#)

Какие аспекты влияют на ранжирование в Поиске и попадание в ответы Алисы AI



[ссылка на статью](#)



E-E-A-T
EXPERIENCE
ОПЫТ

Почему важно передавать опыт на сайте клиники?

При выборе клиники пациенты опираются не только на цену или местоположение — один из ключевых факторов принятия решения — это опыт: как врачей, так и самой клиники в лечении конкретных проблем.

Передача опыта на сайте — это:

- ✓ Доверие пациента с первых секунд
- ✓ Конкурентное преимущество
- ✓ Лучшие позиции сайта в Google и Яндекс
- ✓ Помощь в выборе клиники и врача
- ✓ Работа с сомневающейся аудиторией

Передача опыта — это не просто SEO-требование.

Это основа доверия, конверсии и роста вашей клиники в условиях высокой конкуренции. В следующем разделе — подробно расскажем, какие элементы помогают эффективно передать опыт на сайте и покажем лучшие примеры из российских и зарубежных клиник.

КАК ПЕРЕДАТЬ ОПЫТ НА САЙТЕ?

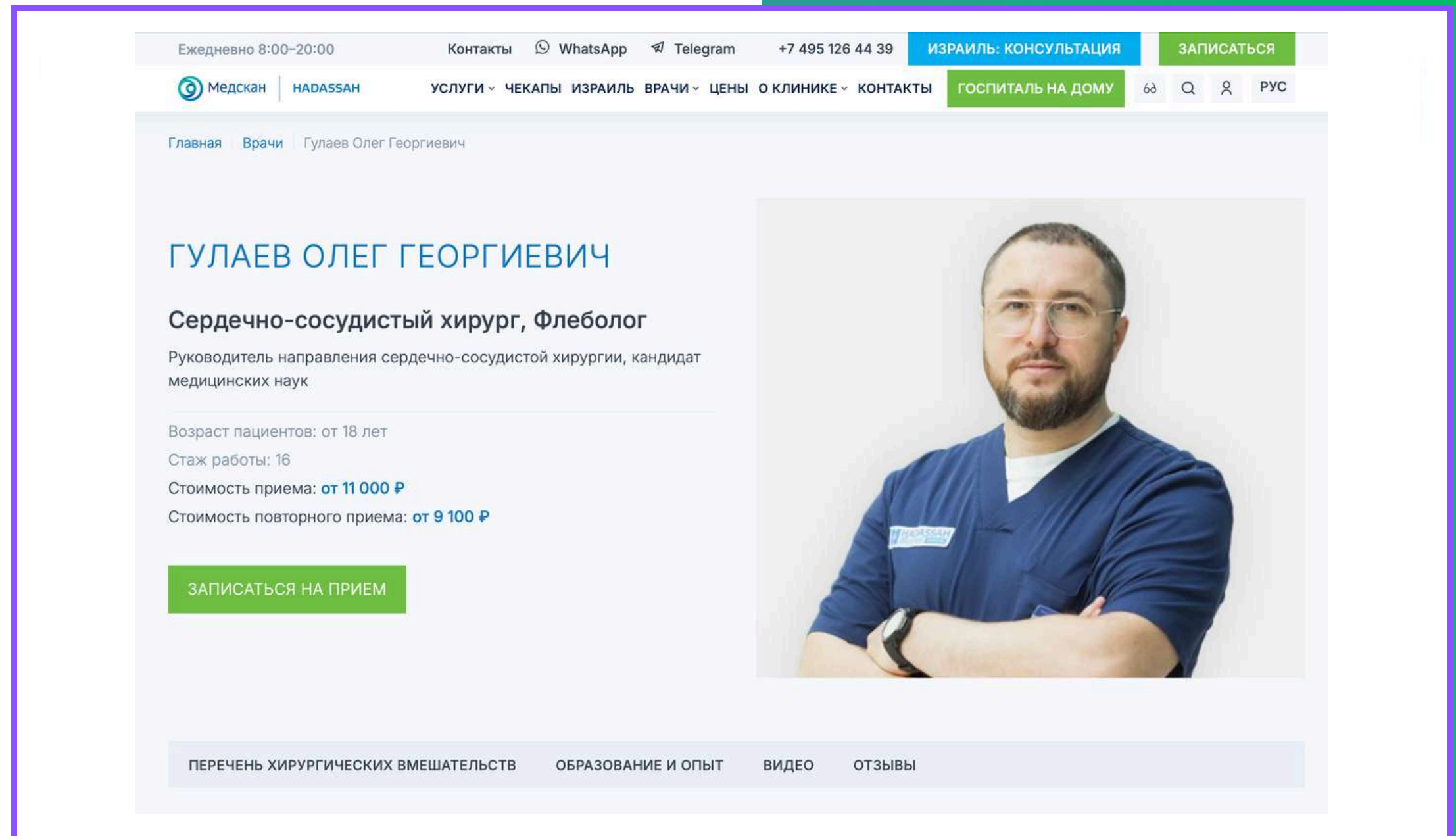
Элемент	Что делать	Важность
Страница врачей	Создать индивидуальные страницы врачей: ФИО, фото, специализация, стаж, кейсы, ответы на вопросы, сертификаты, ссылки на публикации	★★★★★
Отзывы пациентов	Собрать отзывы от пациентов. Лучше использовать платформы с проверкой личности: ПроДокторов, Яндекс.Карты, 2ГИС и другие. Интегрировать отзывы на сайт через виджет или вручную.	★★★★★
Истории пациентов (кейсы)	Описать путь пациента: с чем пришёл → какие процедуры прошёл → какой результат.	★★★★★
До/после	Опубликовать фото или видео результатов процедур (с согласия пациентов).	★★★★
Видео/аудио контент	Разместите на сайте видео контент: интервью с врачами, обзоры процедур, видеоотзывы пациентов, подкасты	★★★★

Элемент	Что делать	Важность
Клиника в цифрах	Добавить блок с данными: количество операций, лет работы, число пациентов, количество отзывов и др.	★★★
Клуб друзей	Создать сообщество пациентов, где они могут делиться опытом, консультировать потенциальных пациентов и отвечать на их вопросы.	★★★

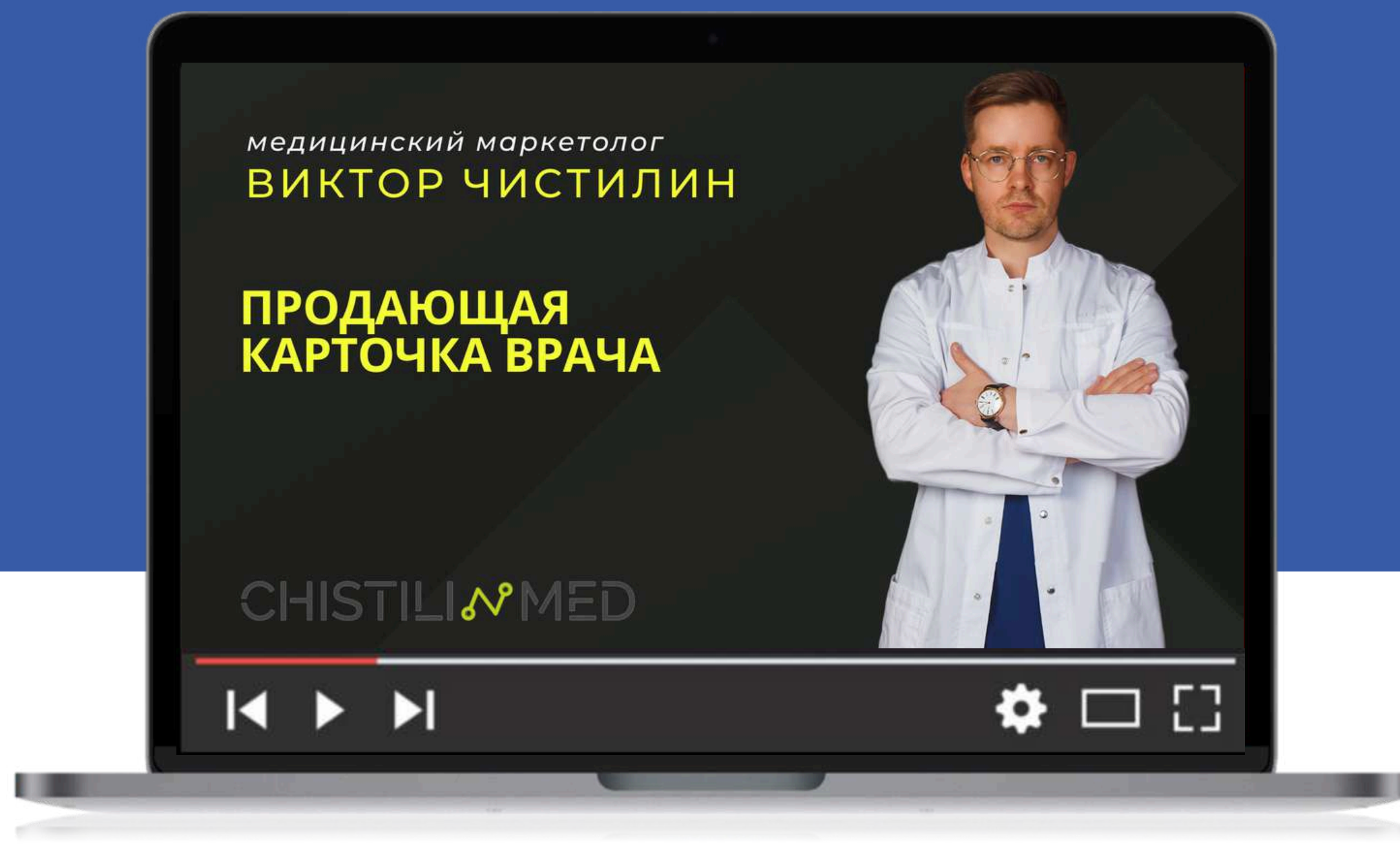
#1 Страницы врачей

Что делать:

Создать индивидуальные страницы для врачей с указанием ФИО, фото, стажа, кейсов, ответов на часто задаваемые вопросы, сертификатов, ссылки на публикации врачей.



Посмотри видео по созданию карточки врача



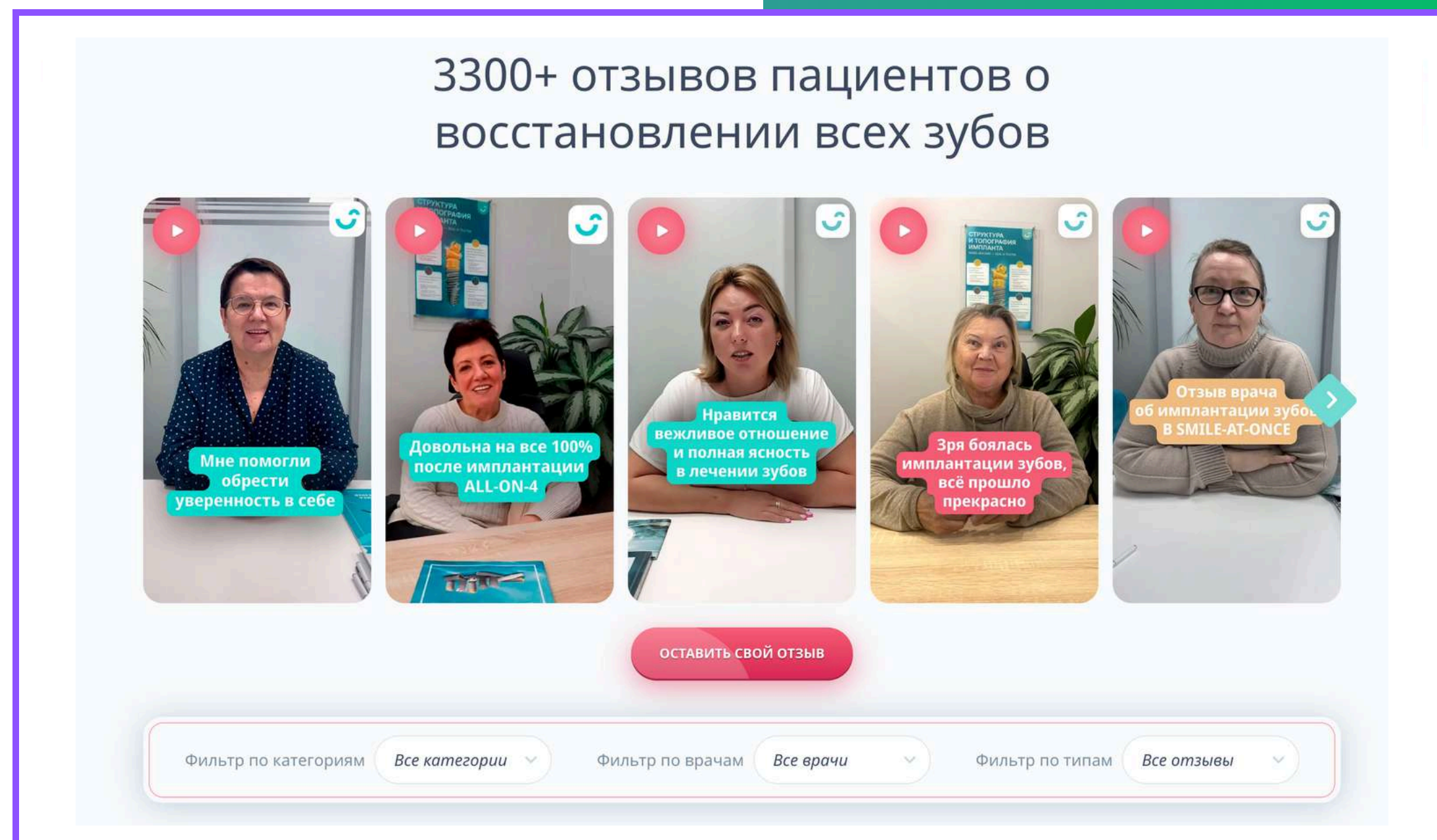
[ссылка на видео](#)

#2 Отзывы пациентов

Что делать:

Собрать отзывы от пациентов.
Лучше использовать платформы с проверкой личности:
ПроДокторов, Яндекс.Карты, 2ГИС и другие. Интегрировать отзывы на сайт через виджет или вручную.

Также выстроить работу по получению отзывов других форматов: видео, фото, аудио и т. д.



#3 Кейсы (истории пациентов)

Что делать:

Описать путь пациента: с чем пришёл → какие процедуры прошёл → какой результат.

Добавить комментарий врача и отзыв пациента.

Истории лечения

- ☐ Институт онкологии
- ☐ Клиника гинекологии и онкогинекологии
- ☐ Клиника дерматовенерологии и аллергологии-иммунологии
- ☐ Клиника нейрохирургии
- ☐ Клиника оториноларингологии (ЛОР), хирургии головы и шеи
- ☐ Клиника репродуктивной и пренатальной медицины
- ☐ Урологическая клиника
- ☐ Центр травматологии и ортопедии ЕМС

Экстренная операция при переломе бедра у пожилой пациентки

В конце рабочего дня в Клинику травматологии и ортопедии поступила 74-летняя пациентка с подозрением на перелом шейки бедра.

Центр травматологии и ортопедии ЕМС



Карданов Андрей

Эндопротезирование, хирург, травматолог-ортопед, Доктор медицинских наук, профессор

Уникальная операция двухлетней девочке с редкой аномалией печени

Врачи ЕМС провели уникальную операцию двухлетней девочке с редкой аномалией печени. В июне 2024 года специалисты Европейского медицинского центра успешно провели сложное миниинвазивное хирургическое вмешательство...



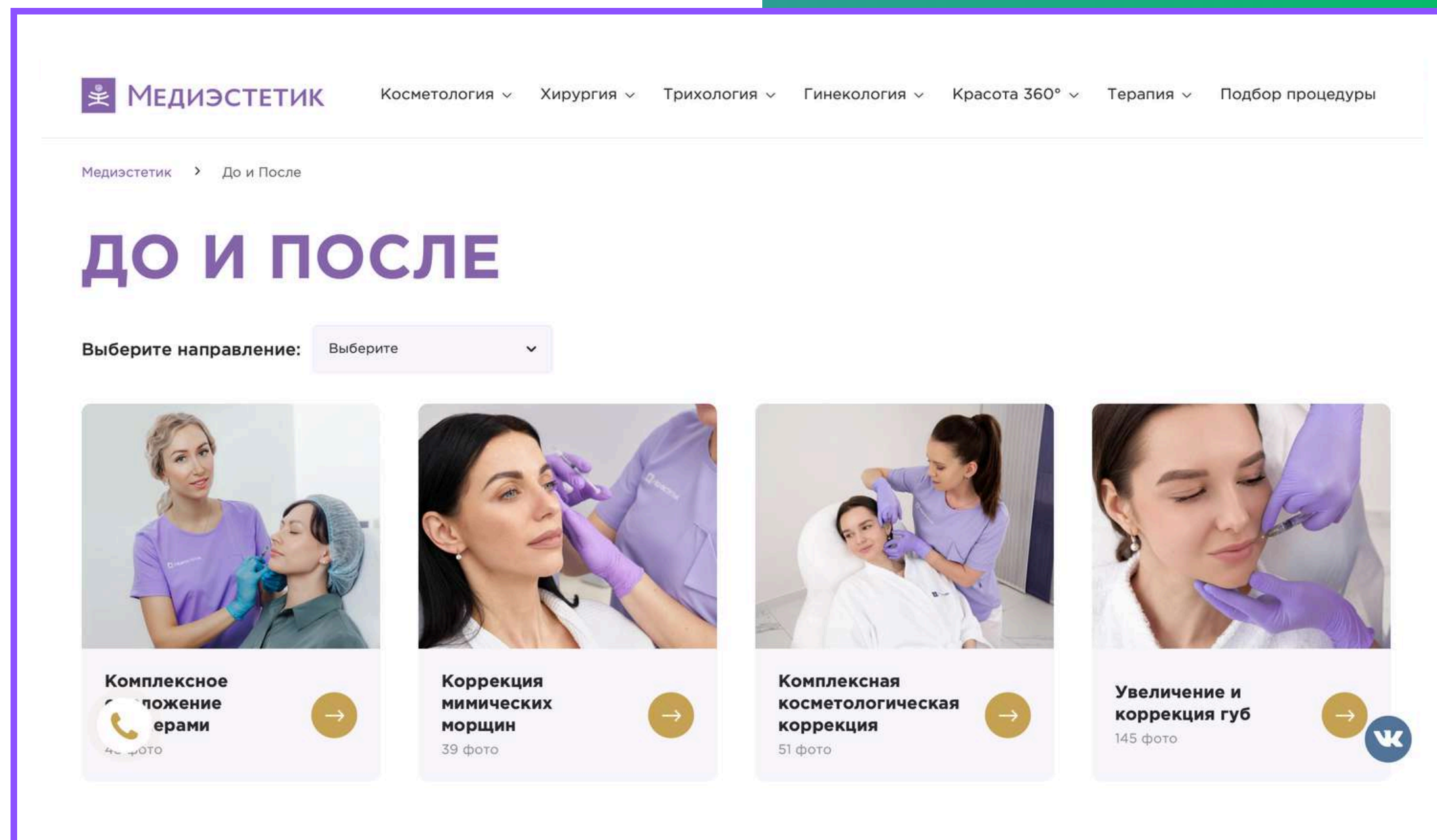
Игнатьев Роман

Детский хирург, Доктор медицинских наук, врач высшей категории

#4 До и после

Что делать:

Опубликовать фото или видео результатов процедур (с согласия пациентов).



#5 Видео/аудио контент

Что делать:

Разместите на сайте видео контент:

- интервью с врачами
- обзоры процедур
- видеоотзывы пациентов
- подкасты

Рекомендуем размещать видеоконтент предварительно на Рутуб канале или в VK-видео.



#6

Блок “Клиника в цифрах”

Что делать:

Добавить блок с данными:
количество операций, лет работы
клиники, число пациентов,
количество отзывов и др.

Клиника в цифрах

20+

Лет опыта, включая проведение
сложных имплантационных процедур

10.000+

Дентальных имплантатов было
установлено

250+

Положительных отзывов пациентов

12.000+

Пациентов прошли лечение под
руководством главного врача клиники



18

Врачей разного профиля, которым вы
можете доверить лечение ваших зубов



30

Методик имплантации, которыми
владеет главный врач клиники

#7 Клуб друзей

Что делать:

Создать сообщество пациентов, где они могут делиться опытом, консультировать потенциальных пациентов и отвечать на их вопросы. С помощью лояльных пациентов-друзей вы сможете убедить будущих пациентов обратиться в вашу клинику.

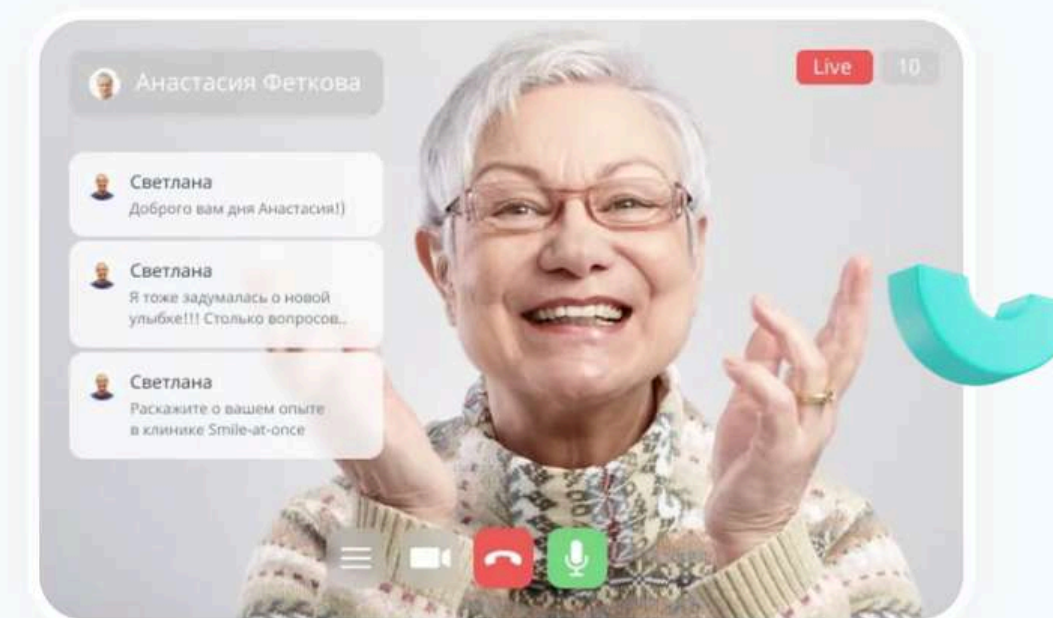
Оставьте заявку на общение с нашими пациентами!

Мы понимаем, как это важно – услышать честно и объективно о том, как проходит имплантация зубов. Убедиться, что это не так больно, как кажется на первый взгляд, не опасно для жизни, а все усилия и небольшие трудности реабилитации стоят красивой улыбки, возможности питаться и жить без ограничений!

Введите телефон*

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

☒ Соглашаюсь на обработку персональных данных и с условиями политики конфиденциальности



E-E-A-T
EXPERTISE
ЭКСПЕРТНОСТЬ

Почему важно, чтобы сайт демонстрировал экспертизу?

Пациенты ждут от знакомства с сайтом клиники не просто описания услуг, а глубокого понимания проблемы и профессиональных решений.

Экспертиза на сайте — это:

- ✓ Уверенность пациента, что здесь знают, как ему помочь
- ✓ Преодоление страха, сомнений и недоверия
- ✓ Улучшение позиций в поиске
- ✓ Возможность показать специализацию и клинический опыт
- ✓ Основа для продвижения по информационным запросам (через статьи, раздел симптомы и заболевания, FAQ)

Экспертиза — это база.

Без неё сайт выглядит шаблонно и теряет шанс на попадание в ТОП и доверие пациента.

КАК ПЕРЕДАТЬ ЭКСПЕРТНОСТЬ НА САЙТЕ?

Элемент	Что делать	Важность
Авторские статьи	Публиковать материалы, написанные врачами клиники.	★★★★★
Научные публикации	Разместить список научных публикаций врачей клиники. Добавить ссылки на источники, указать соавторов и тему публикации.	★★★★★
Участие в конференциях	Разместить доказательства участия врачей в профессиональных конференциях, форумах, вебинарах и эфирах на ТВ.	★★★★★
Исследования	Показать участие клиники или её врачей в научных и клинических исследованиях.	★★★★
FAQ	Создать раздел с ответами врачей на частые вопросы пациентов.	★★★★

Элемент	Что делать	Важность
Книги / журналы	Показать книги, написанные врачами клиники, и собственные журналы клиники. Разместить обложки книг, ФИО автора и краткое описание содержания.	★★★
Курсы / обучение	Разместить информацию о курсах, мастер-классах и обучающих программах, которые проводят врачи клиники.	★★★
Акселератор	Разместить информацию о программе акселератора клиники.	★★

#8 Авторские статьи

Что делать:

Публиковать материалы,
написанные врачами клиники.

Указывать автора, его должность,
опыт работы и ставить ссылку на
персональную страницу врача на
сайте клиники.

Статьи от экспертов TEMED



#ГРЫЖА ПОЗВОНОЧНИКА
Автор статьи:
Евдокимов А.С.,
Врач-невролог

Грыжа дисков позвоночника L3 L4: симптомы и лечение

Развитие разрушающих изменений в поясничном отделе позвоночника сопровождается болью, нарушением его подвижности, мышечной...

Подробнее



#ГРЫЖА ПОЗВОНОЧНИКА
Автор статьи:
Остапин С.А.,
Инструктор ЛФК

Упражнения для лечения грыжи поясничного отдела

ЛФК при грыже пояснично-крестцового отдела позвоночника играет большую роль при лечении спины

Подробнее



#ОРТОПЕДИЯ
Автор статьи:
Кутырев Е. М.,
Травматолог-ортопед

Подошвенный фасциит

Боль в пятке и стопе может быть признаком ортопедической патологии — подошвенного фасциита. Заболевание вызвано дегенеративными...

Подробнее

Все статьи по категориям

Все

Боль в суставах

Боль в спине

Неврология

Грыжа позвоночника

Резорбция грыжи

Лечение остеохондроза

Ортопедия

Тейпирование суставов

Комплекс упражнений

Бурсит суставов

Головная боль

Новость

Гемангиома позвонка

#9 Научные публикации

Что делать:

Разместить список научных публикаций врачей клиники.
Добавить ссылки на источники, указать соавторов и тему публикации.
При возможности — кратко описать, чему посвящена работа.

Публикации

Исследования наших специалистов помогают развивать медицину и находить новые подходы к лечению инфекционных заболеваний. Приглашаем вас ознакомиться с их работами!

В этом разделе собраны научные публикации врачей H-Clinic, опубликованные в медицинских журналах. Вы можете перейти по ссылкам, чтобы подробнее изучить исследования и открытия в области инфекционных заболеваний.

Некоторые статьи доступны бесплатно, другие могут требовать подписки или оплаты — это зависит от политики издания. H-Clinic не продает доступ к научным журналам, мы лишь предоставляем удобный способ найти и прочитать важные научные материалы.

СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ

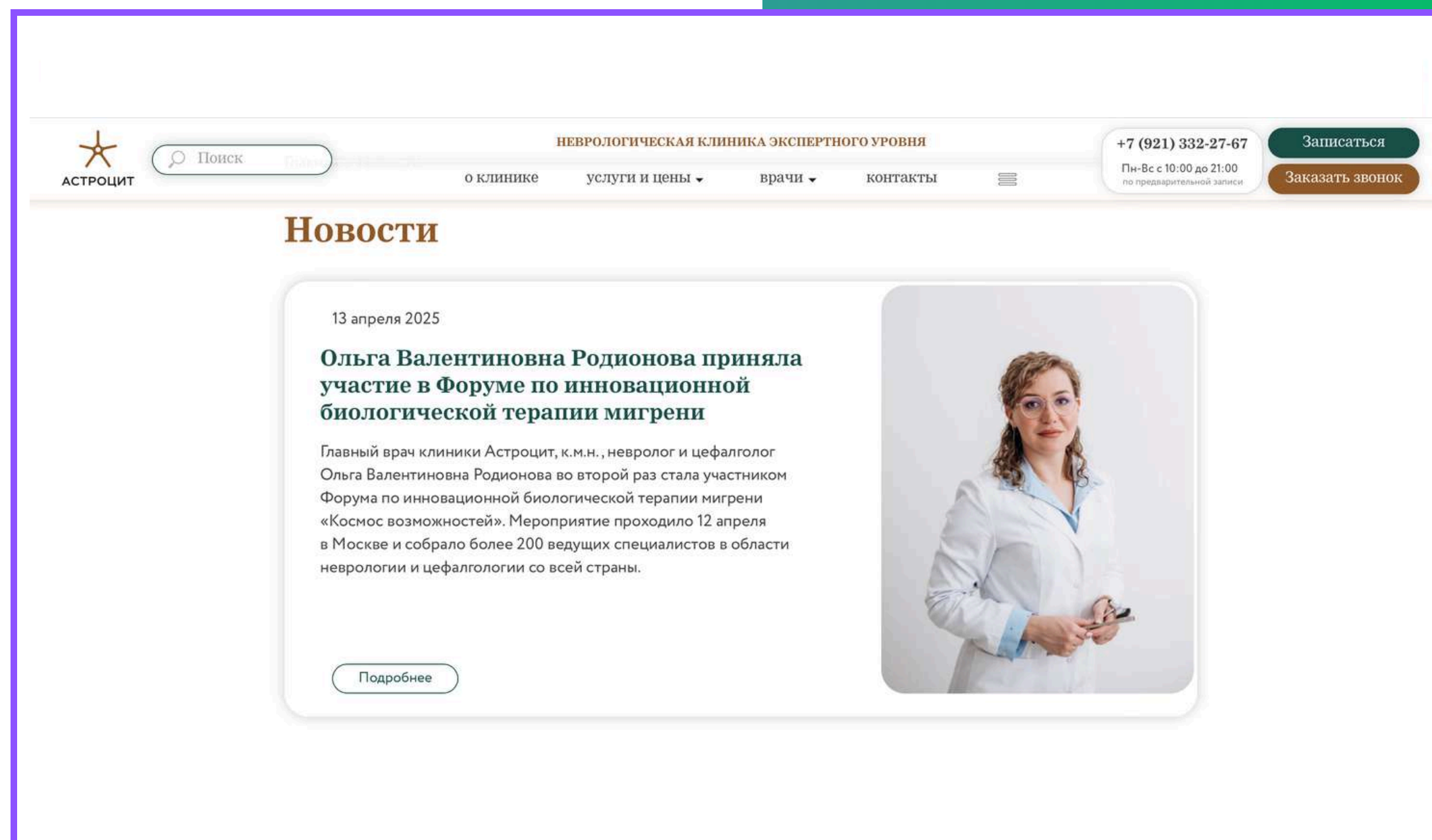
Влияние генетических особенностей организма на развитие вторичных и сопутствующих заболеваний у больных ВИЧ-инфекцией В обзоре изложены данные клинических исследований о влиянии генетических последовательностей в организме больных ВИЧ-инфекцией на развитие патологических состояний, вторичных и сопутствующих заболеваний (микобактериальной, герпесвирусной, цитомегаловирусной инфекций, ВПЧ-инфекции, нарушений липидного и углеводного обмена, нейрокогнитивных функций, гинекологической патологии и т. д.), а также на эффективность вакцинации. Канестри В. Г., Шахгильдян В. И., Попова А. А., Кулабухова Е. И.	Ссылка на публикацию
---	--------------------------------------

#10

Участие врачей в конференциях /форумах / эфирах на ТВ

Что делать:

Разместить доказательства участия врачей в профессиональных конференциях, форумах, вебинарах и эфирах на ТВ. Добавить фото, видеозаписи, сертификаты и ссылки на программы мероприятий. Кратко указать тему выступления и роль врача — спикер, модератор, эксперт.



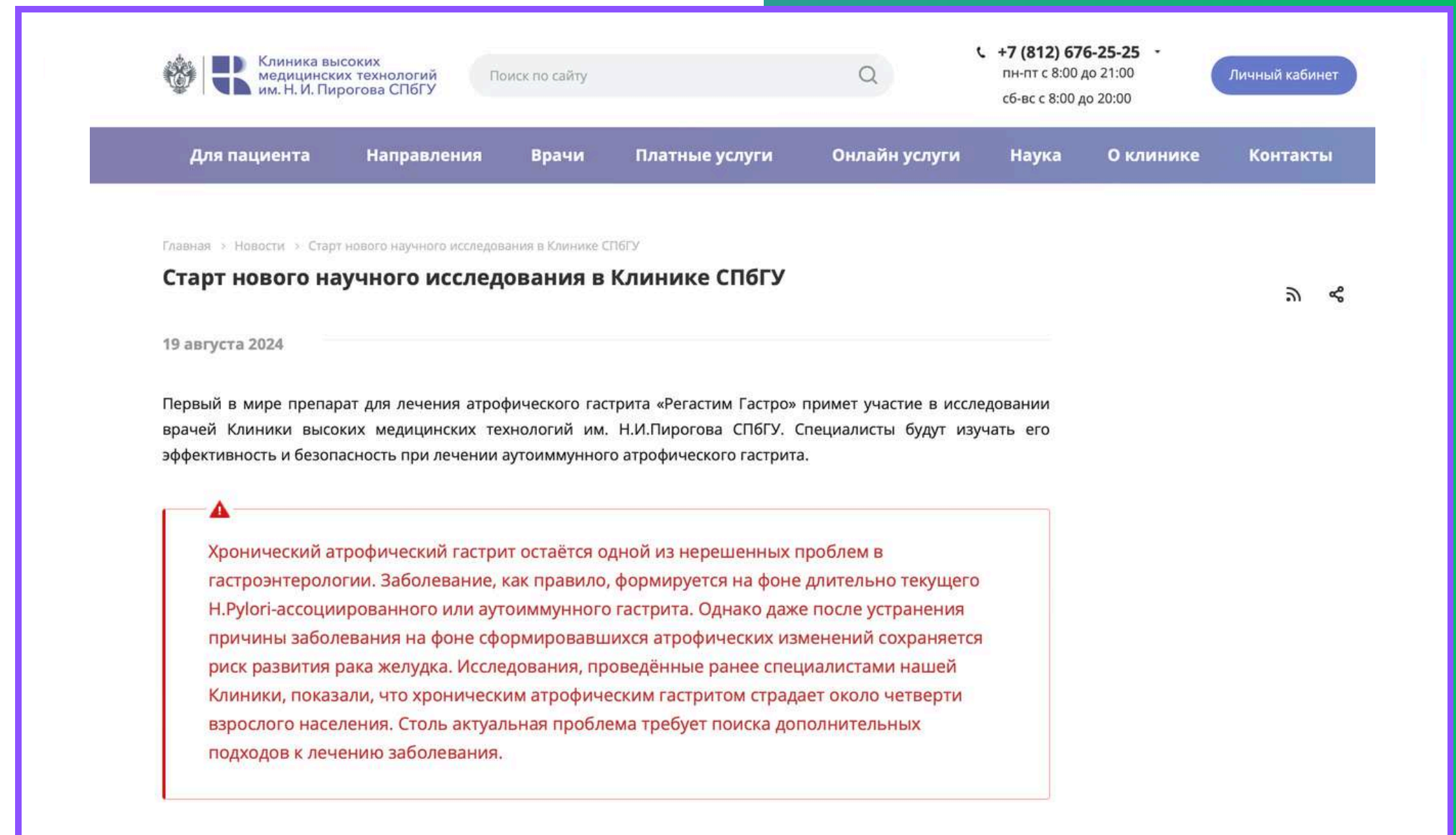
#11 Исследования

Что делать:

Показать участие клиники или её врачей в научных и клинических исследованиях.

Указать цель, этап и партнёров исследования, добавить ссылки на официальные источники или публикации.

При возможности — кратко описать вклад клиники и результаты, подтверждающие её экспертность.



Клиника высоких медицинских технологий им. Н. И. Пирогова СПбГУ

Поиск по сайту

+7 (812) 676-25-25
пн-пт с 8:00 до 21:00
сб-вс с 8:00 до 20:00

Личный кабинет

Для пациента Направления Врачи Платные услуги Онлайн услуги Наука О клинике Контакты

Главная > Новости > Старт нового научного исследования в Клинике СПбГУ

Старт нового научного исследования в Клинике СПбГУ

19 августа 2024

Первый в мире препарат для лечения атрофического гастрита «Регастим Гастро» примет участие в исследовании врачей Клиники высоких медицинских технологий им. Н.И.Пирогова СПбГУ. Специалисты будут изучать его эффективность и безопасность при лечении аутоиммунного атрофического гастрита.

Хронический атрофический гастрит остаётся одной из нерешенных проблем в гастроэнтерологии. Заболевание, как правило, формируется на фоне длительно текущего H.pylori-ассоциированного или аутоиммунного гастрита. Однако даже после устранения причины заболевания на фоне сформировавшихся атрофических изменений сохраняется риск развития рака желудка. Исследования, проведённые ранее специалистами нашей Клиники, показали, что хроническим атрофическим гастритом страдает около четверти взрослого населения. Столь актуальная проблема требует поиска дополнительных подходов к лечению заболевания.

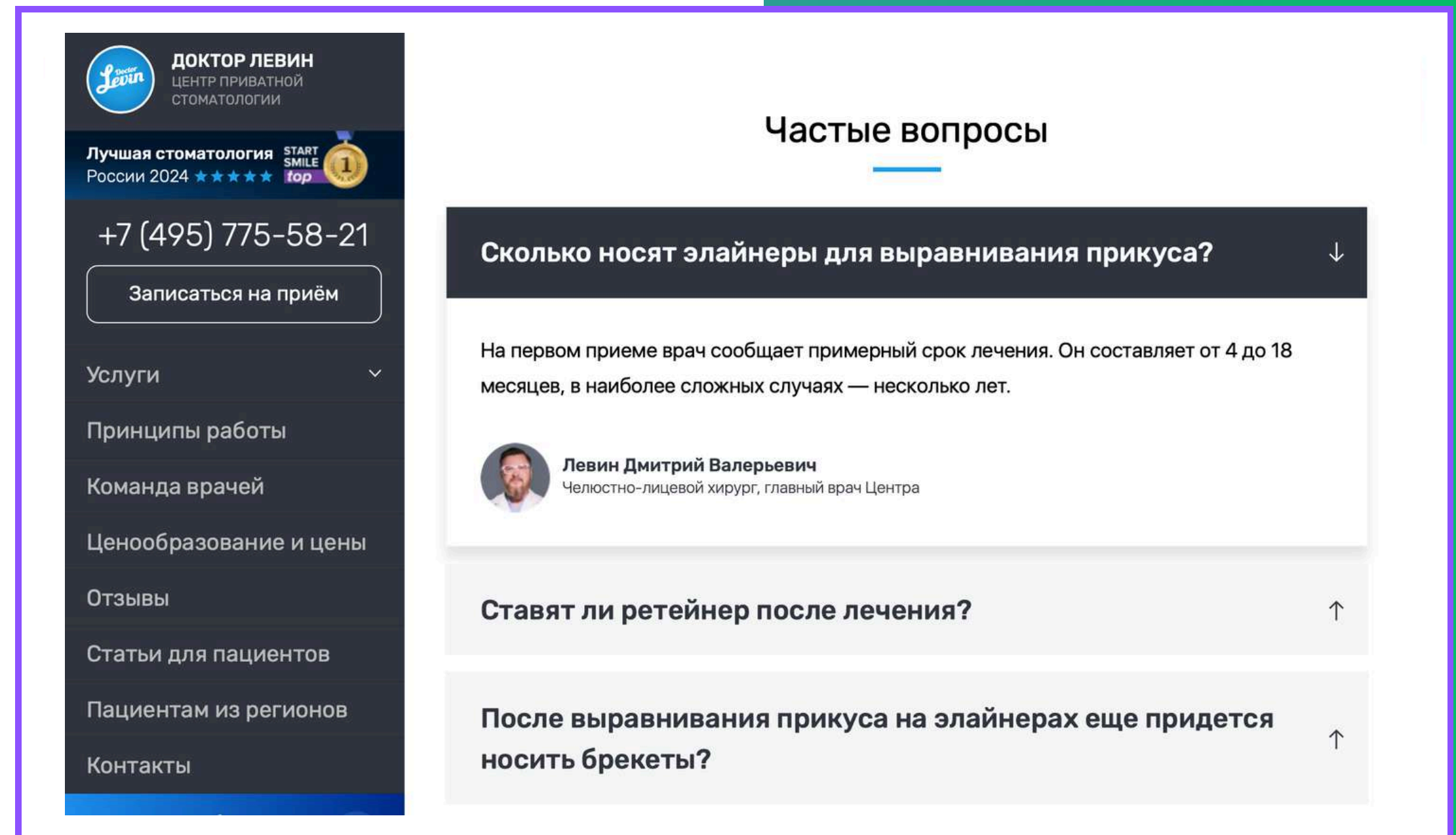
#12 FAQ

Что делать:

Создать раздел с ответами врачей на частые вопросы пациентов.

Структурировать рубрикатор по направлениям клиники (стоматология, терапия, дерматология и др.), чтобы пациентам было проще ориентироваться.

Писать простым, понятным языком и указывать автора (врача) для повышения доверия и экспертности.



#13 Книги / журналы

Что делать:

Если ваши врачи являются авторами книг или клиника выпускает журнал - расскажите об этом на сайте.



О центре

Цены

Онлайн-услуги

Медицинский туризм

Ореховый бульвар, 28

Красногвардейская

Версия для слабовидящих

40 ЛЕТ

ФНКЦЕНТР

ФМБА РОССИИ

+7 (495) 145 60 51

Пн-Вс 8:00 - 20:00

Личный кабинет

Записаться к врачу

Онлайн-консультация

Направления

Врачи

Программы и акции

Образование и наука

Контакты

Поиск по сайту

Образование и наука

Наука

Наука

С 2010 г. на базе нашего Центра стал издаваться многопрофильный медицинский журнал «Клиническая практика». Результаты научных исследований, проводимых в клинике, регулярно представляются на отечественных и зарубежных конгрессах, публикуются в центральной российской научной печати и за рубежом.

Мы хотели бы, чтобы созданные в нашем Центре научные подразделения находились в авангарде современной научной мысли и занимались созданием и изучением тех медицинских технологий, которые в ближайшие годы могут перевернуть наши представления о пределах возможностей медицины. Речь идет о клеточных, регенеративных технологиях, фармакогенетике, компьютерном моделировании межмолекулярных взаимодействий, персонализированной медицине.

- Ученый Совет
- Этический комитет
- Научные подразделения
- Совет молодых ученых

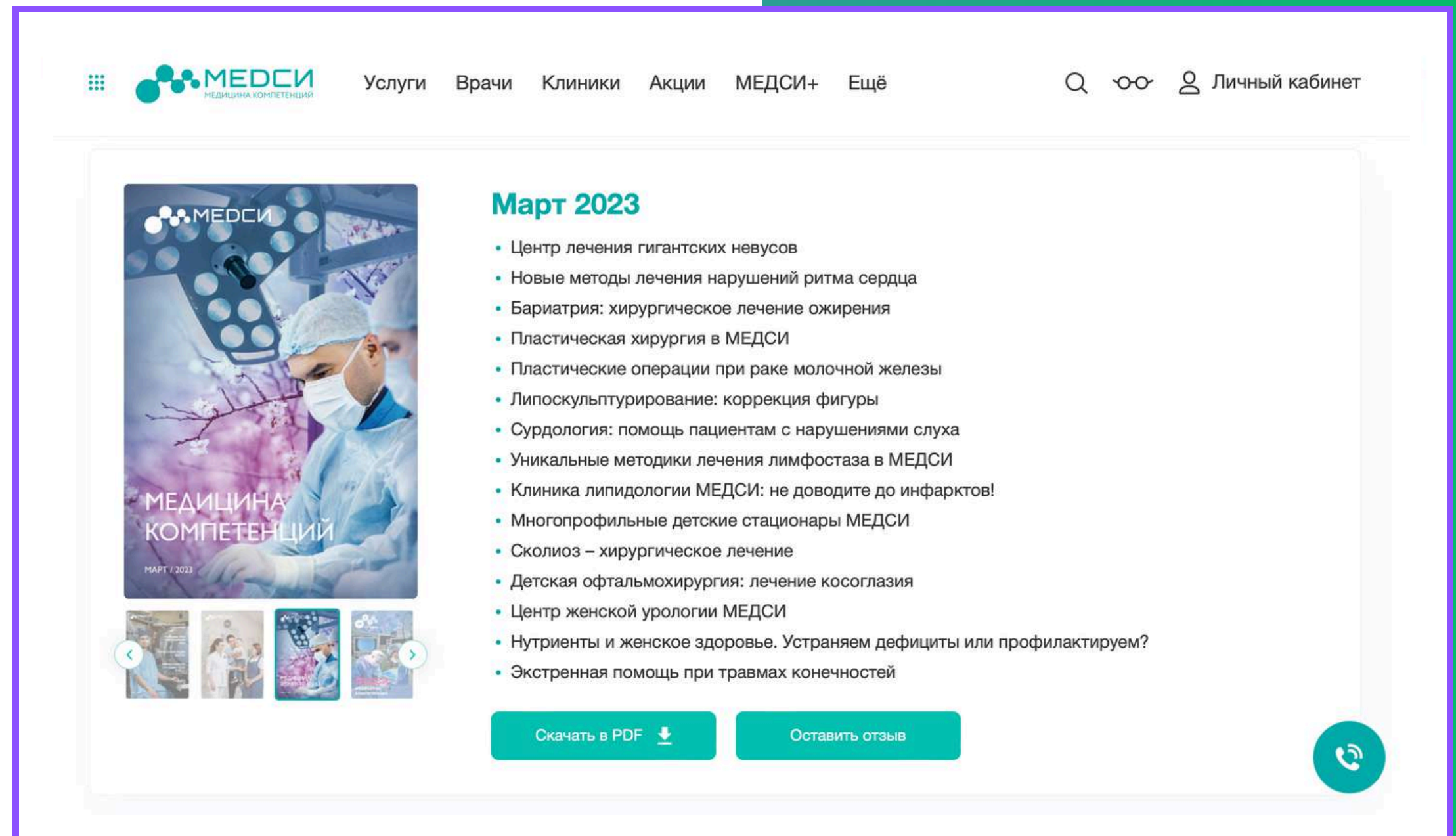
#13 Книги / журналы

Что делать:

Показать книги, написанные врачами клиники, и собственные журналы клиники.

Разместить обложки книг, ФИО автора и краткое описание содержания.

Для журналов — обложку, содержание выпуска и, если издание распространяется бесплатно, добавить возможность скачать PDF-версию.



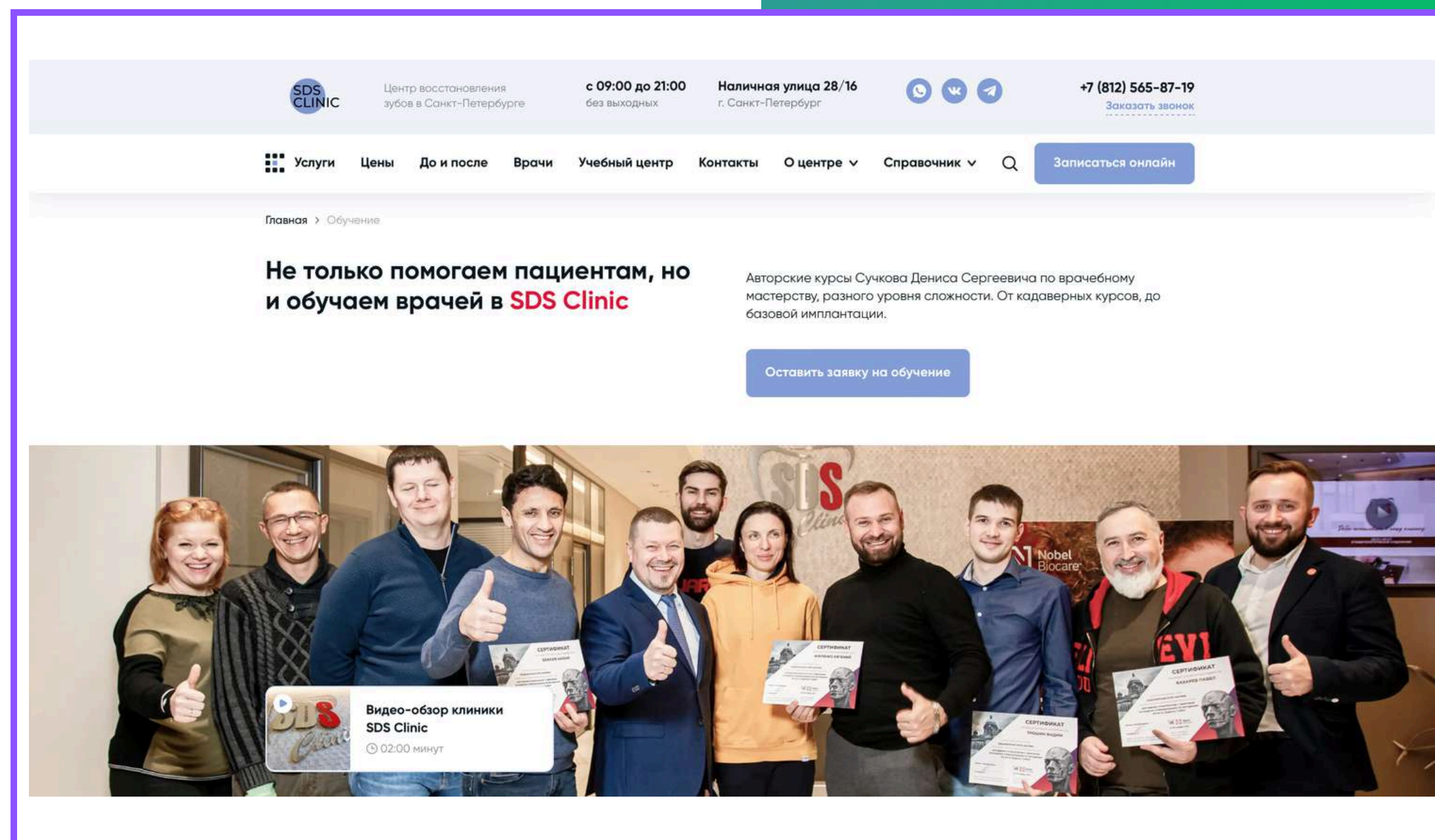
#14 Курсы / обучение

Что делать:

Разместить информацию о курсах, мастер-классах и обучающих программах, которые проводят врачи клиники.

Указать темы, формат (онлайн / офлайн), количество участников и даты проведения.

Добавить фото или видео с мероприятий, отзывы участников и ссылку на страницу с подробностями.



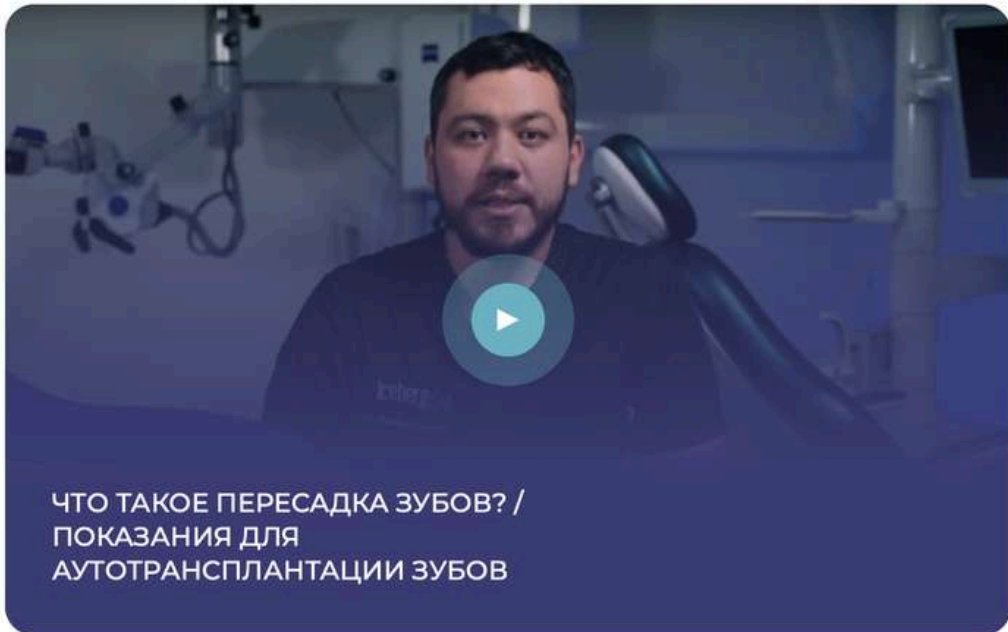
Вариант оформления

Ответы на вопросы могут
быть в формате видео



ОТВЕЧАЕМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ

КАК УВЕЛИЧИТЬ СРОК СЛУЖБЫ КОРОНКИ? / 5 ГЛАВНЫХ ПРАВИЛ УХОДА ЗА КОРОНКОЙ	КАК ВЫБРАТЬ ЗУБНУЮ ЩЕТКУ? СКОЛЬКО СТОИТ ХОРОШАЯ ЩЕТКА?
5 СПОСОБОВ ПРОФИЛАКТИКИ КАРИЕСА ДОМА. КАК ПРАВИЛЬНО ЧИСТИТЬ ЗУБЫ?	КАК ЛЕЧИТЬ ЗУБЫ БЕЗ БОЛИ? МЕТОДЫ ОБЕЗБОЛИВАНИЯ В СТОМАТОЛОГИИ
КАК ВОССТАНОВИТЬ ПОТЕРЯННЫЕ ЗУБЫ? КАКОЙ ПРОТЕЗ ВЫБРАТЬ?	ЧТО ТАКОЕ ИМПЛАНТАТ ЗУБА? / ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЗУБОВ
ЧТО ДЕЛАЕТ КОКА-КОЛА С ЗУБАМИ? / ВРЕД КОЛЫ ДЛЯ ЗУБОВ	НУЖНО ЛИ УДАЛЯТЬ ЗУБЫ МУДРОСТИ? КАК ПОНЯТЬ КОГДА ПОРА?
КАК ВЫБРАТЬ ЗУБНУЮ ПАСТУ? / МНЕНИЕ СТОМАТОЛОГА ОБ ОТБЕЛИВАЮЩИХ ЗУБНЫХ ПАСТАХ	ЧТО ТАКОЕ ПЕРЕСАДКА ЗУБОВ? / ПОКАЗАНИЯ ДЛЯ АУТОТРАНСПЛАНТАЦИИ ЗУБОВ



ЧТО ТАКОЕ ПЕРЕСАДКА ЗУБОВ? /
ПОКАЗАНИЯ ДЛЯ
АУТОТРАНСПЛАНТАЦИИ ЗУБОВ

[Записаться на прием](#)[Задать вопрос врачу](#)



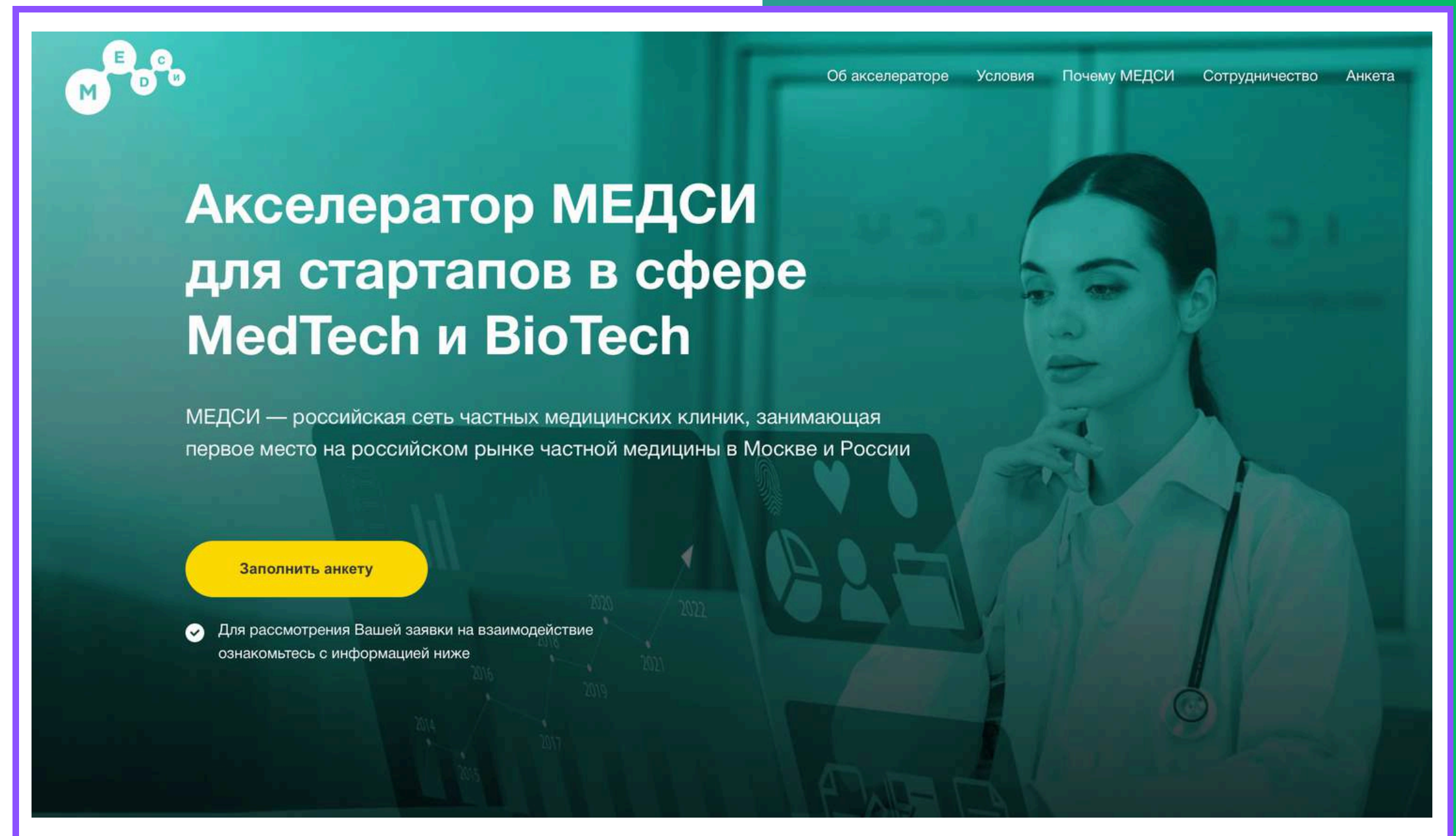
#15 Акселератор

Что делать:

Разместить информацию о программе акселератора клиники.

Показать, что клиника принимает заявки от стартапов и помогает реализовать перспективные идеи.

Добавить примеры проектов и фото/видео участия.



E-E-A-T

AUTHORITATIVENESS

АВТОРИТЕТНОСТЬ

Почему важно, чтобы сайт и контент были авторитетными?

Пациенты (и поисковые системы) оценивают, насколько другие специалисты и ресурсы уважают вашу клинику.

Авторитетность — это:

- ✓ Публикации врачей в медиа и научных журналах
- ✓ Упоминания о клинике на других ресурсах
- ✓ Отзывы и рекомендации известных пациентов, коллег
- ✓ Участие врачей в конференциях, профильных мероприятиях
- ✓ Подтверждение клиники как центра экспертного мнения

Без внешних подтверждений авторитетности сайт выглядит изолированным. А значит — менее надёжным и менее ценным в глазах Google и потенциальных пациентов.

КАК ПЕРЕДАТЬ АВТОРИТЕТНОСТЬ НА САЙТЕ?

Элемент	Что делать	Важность
Рейтинг клиники на независимых площадках	Собрать и разместить рейтинги клиники на независимых ресурсах (ПроДокторов, Яндекс Карты, НаПоправку и др.).	★★★★★
Упоминания в СМИ	Разместить логотипы СМИ и ссылки на статьи/репортажи о клинике и её врачах.	★★★★★
Наши награды	Разместить информацию о наградах клиники и её врачей. Добавить фото или изображение дипломов, год получения и описание, за что присуждена награда.	★★★★★
Работа с внешними ссылками	Размещать публикации о клинике на сторонних ресурсах с обратной ссылкой на сайт (партнёрские статьи, упоминания в СМИ, экспертные материалы).	★★★★★
Отзывы коллег	Собрать и разместить отзывы от коллег — врачей, партнёров, научных руководителей.	★★★★

Элемент	Что делать	Важность
Франшиза	Разместить информацию о франшизе клиники, если она развивается по этой модели.	★★★
Партнёры и клиенты	Разместить логотипы и краткую информацию о ключевых партнёрах и корпоративных клиентах клиники.	★★★
Независимая оценка качества услуг	Разместить результаты независимой оценки качества медицинских услуг.	★★★
Вышестоящие и контролирующие органы	Разместить информацию о государственных, отраслевых и профессиональных органах, которые проверяют или аккредитуют клинику.	★★
Отчёт о развитии	Разместить годовые или периодические отчёты о развитии клиники.	★★

Элемент	Что делать	Важность
О холдинге	Разместить информацию о холдинге, если клиника является его частью.	★

#16

Рейтинг клиники на независимых площадках

Что делать:

Собрать и разместить рейтинги клиники на независимых ресурсах (ПроДокторов, Яндекс Карты, НаПоправку и др.).

Указать количество отзывов, среднюю оценку и дату обновления.

При возможности добавьте ссылки на страницы с отзывами, чтобы подтвердить достоверность информации и укрепить авторитет клиники.

Качество лечения подтверждают независимые порталы

Стоматология.cy

Рейтинг
4,8 из 5

Яндекс

Рейтинг
4,8 из 5

zooN

Рейтинг
4,4 из 5

Y YELL RU

Рейтинг
4,8 из 5

СПР

Рейтинг
117+ / 3-

KleoS

Рейтинг
4,4 из 5

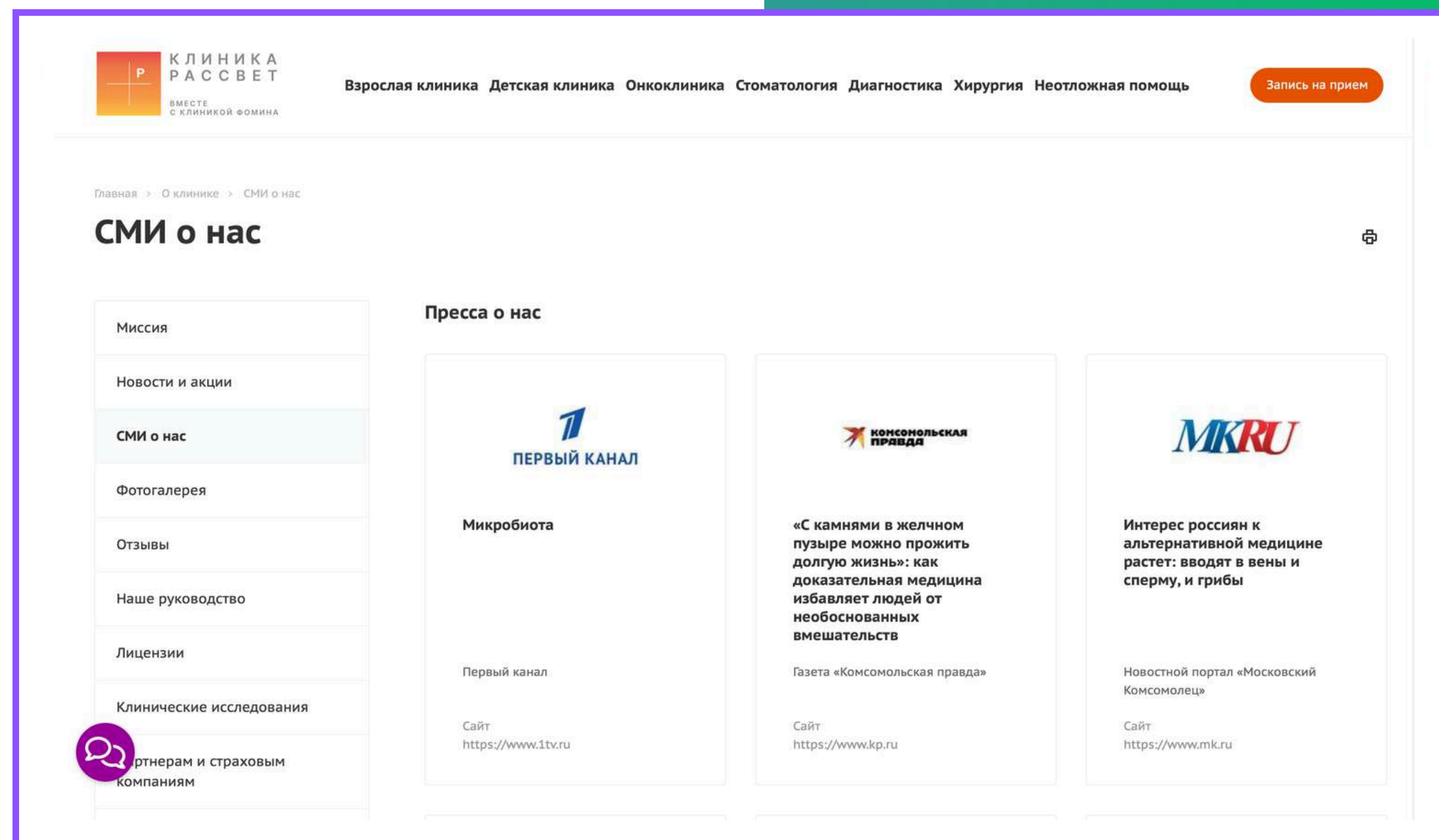
ЛАЙК
ДОКТОР

Рейтинг
4,9 из 5

#17 Упоминания в СМИ

Что делать:

Разместить логотипы СМИ и ссылки на статьи/репортажи о клинике и её врачах.



#18

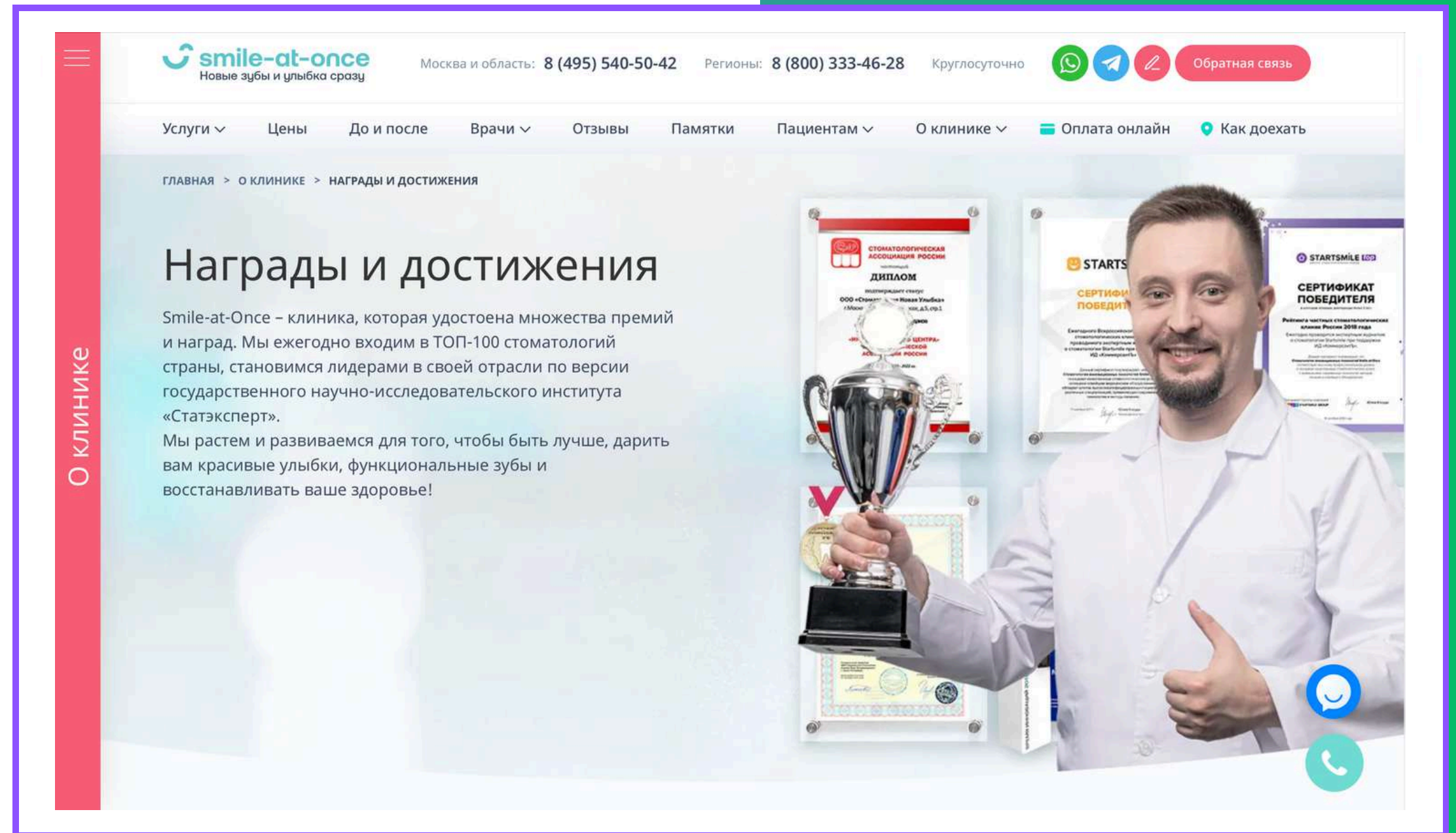
Раздел “Наши награды”

Что делать:

Разместить информацию о наградах клиники и её врачей.

Добавить фото или изображение дипломов, год получения и описание, за что присуждена награда.

При возможности — указать ссылки на официальные источники или публикации, подтверждающие получение наград.



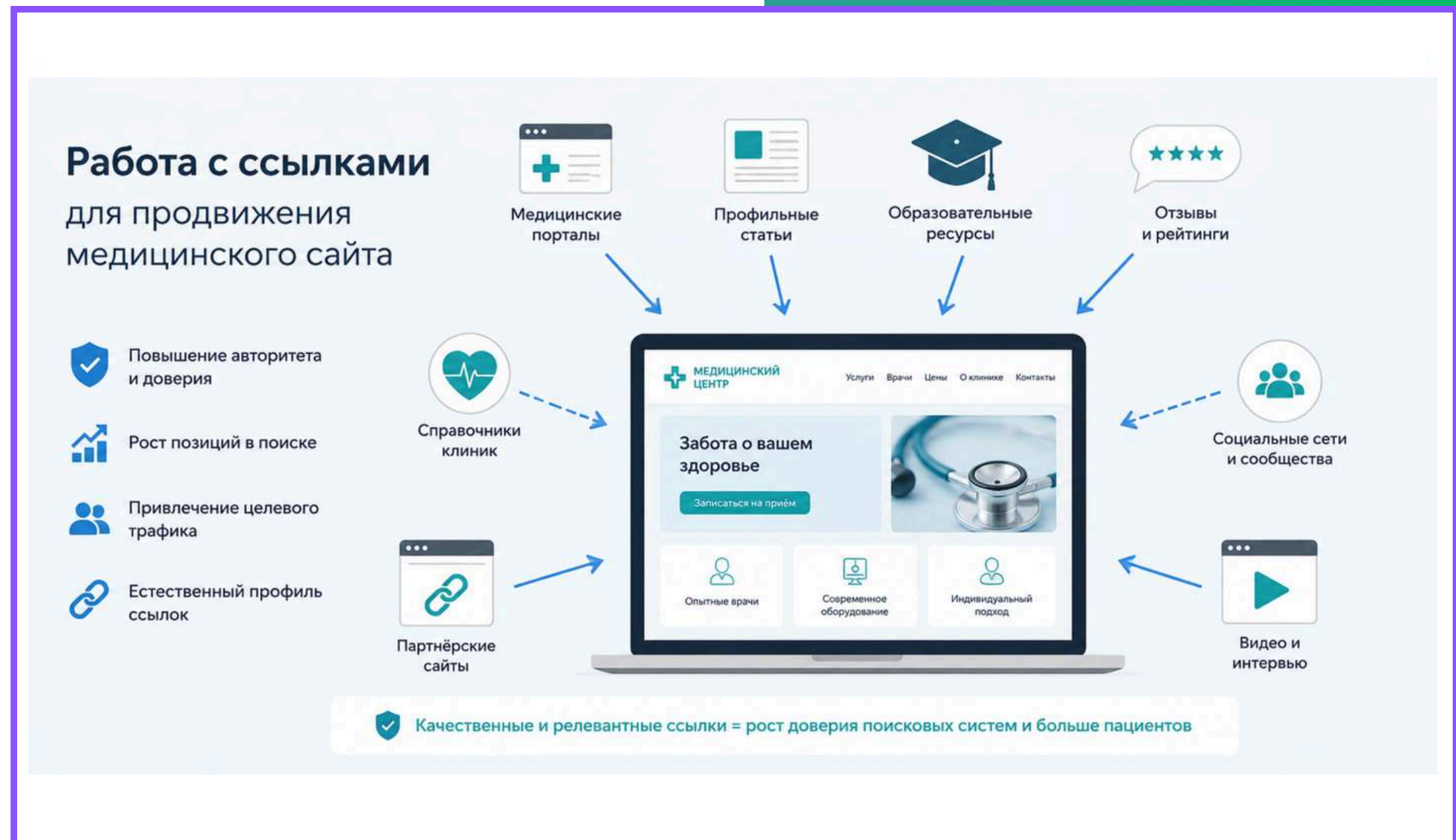
#19

Работа с внешними ссылками

Что делать:

Размещать публикации о клинике на сторонних ресурсах с обратной ссылкой на сайт (партнёрские статьи, упоминания в СМИ, экспертные материалы). Следить, чтобы ссылки вели на релевантные страницы сайта и размещались на авторитетных ресурсах.

Это повышает доверие поисковых систем и усиливает авторитет клиники.



#20 Отзывы коллег

Что делать:

Собрать и разместить отзывы от коллег — врачей, партнёров, научных руководителей.

Указать ФИО, должность и место работы автора отзыва.

Добавить фото или видео-комментарий, чтобы подчеркнуть экспертное признание и авторитет врачей клиники.

МНЕНИЕ КОЛЛЕГ



Врач, который всегда пытается докопаться до сути. Пытается разобраться в ситуации и сделать всё возможное, чтобы ее изменить.



Алексей Олегович относится к «старой гвардии» врачей — трудоголикам, безумно любящим свою работу.



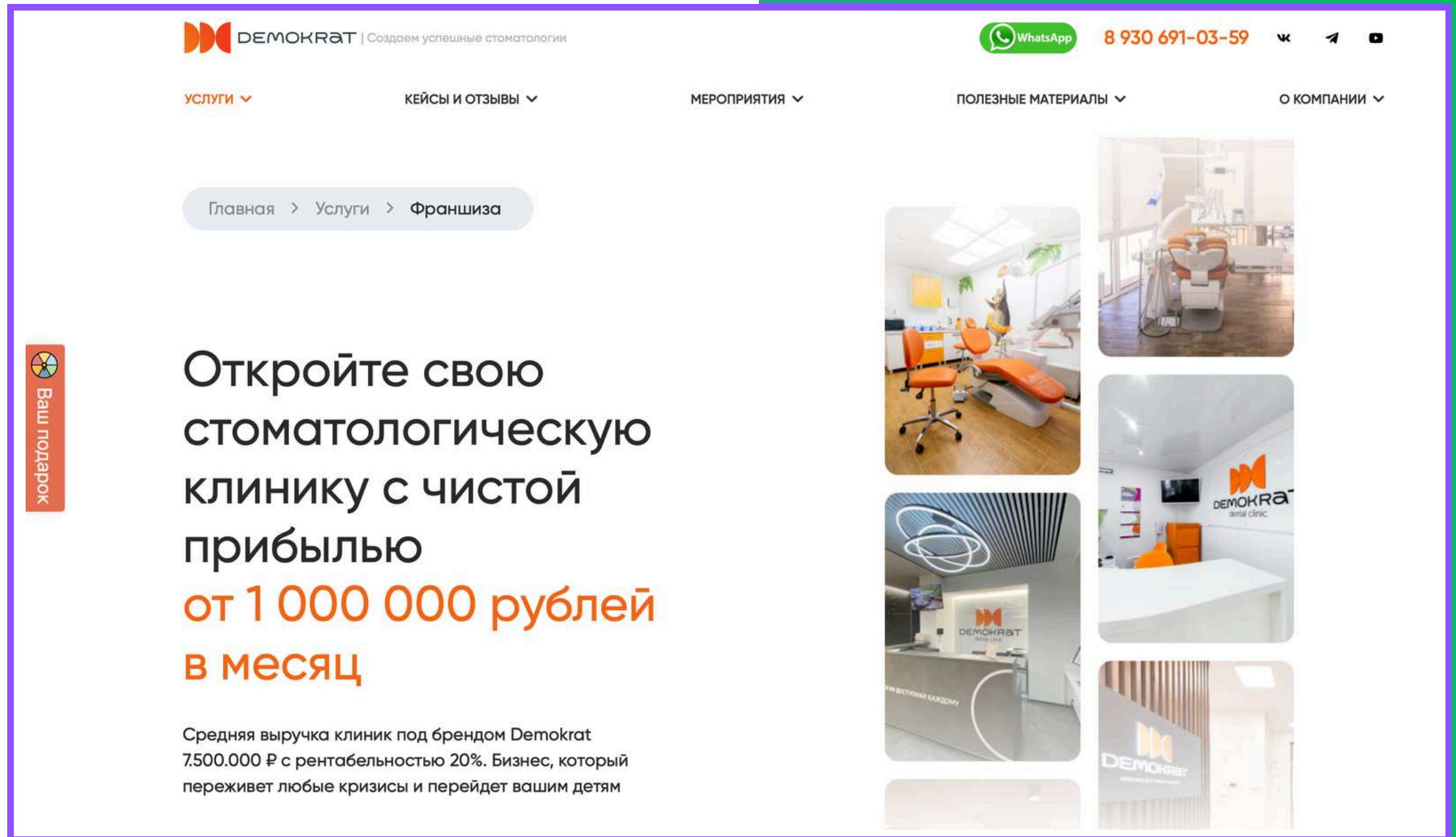
Забелкина
Ольга
Игоревна

Заведующая отделением
ВРТ Репродуктолог

#21 Франшиза

Что делать:

Разместить информацию о франшизе клиники, если она развивается по этой модели. Указать количество партнёрских филиалов, условия сотрудничества и преимущества для партнёров. Добавить отзывы франчайзи и ссылки на официальную страницу программы — это усиливает авторитет и масштаб бренда клиники.



DEMOKRAT | Создаем успешные стоматологии

услуги ▼ кейсы и отзывы ▼ мероприятия ▼ полезные материалы ▼ о компании ▼

Главная > Услуги > Франшиза

Откройте свою стоматологическую клинику с чистой прибылью от 1 000 000 рублей в месяц

Средняя выручка клиник под брендом Demokrat 7.500.000 ₽ с рентабельностью 20%. Бизнес, который переживает любые кризисы и перейдет вашим детям

Ваш подарок

WhatsApp 8 930 691-03-59

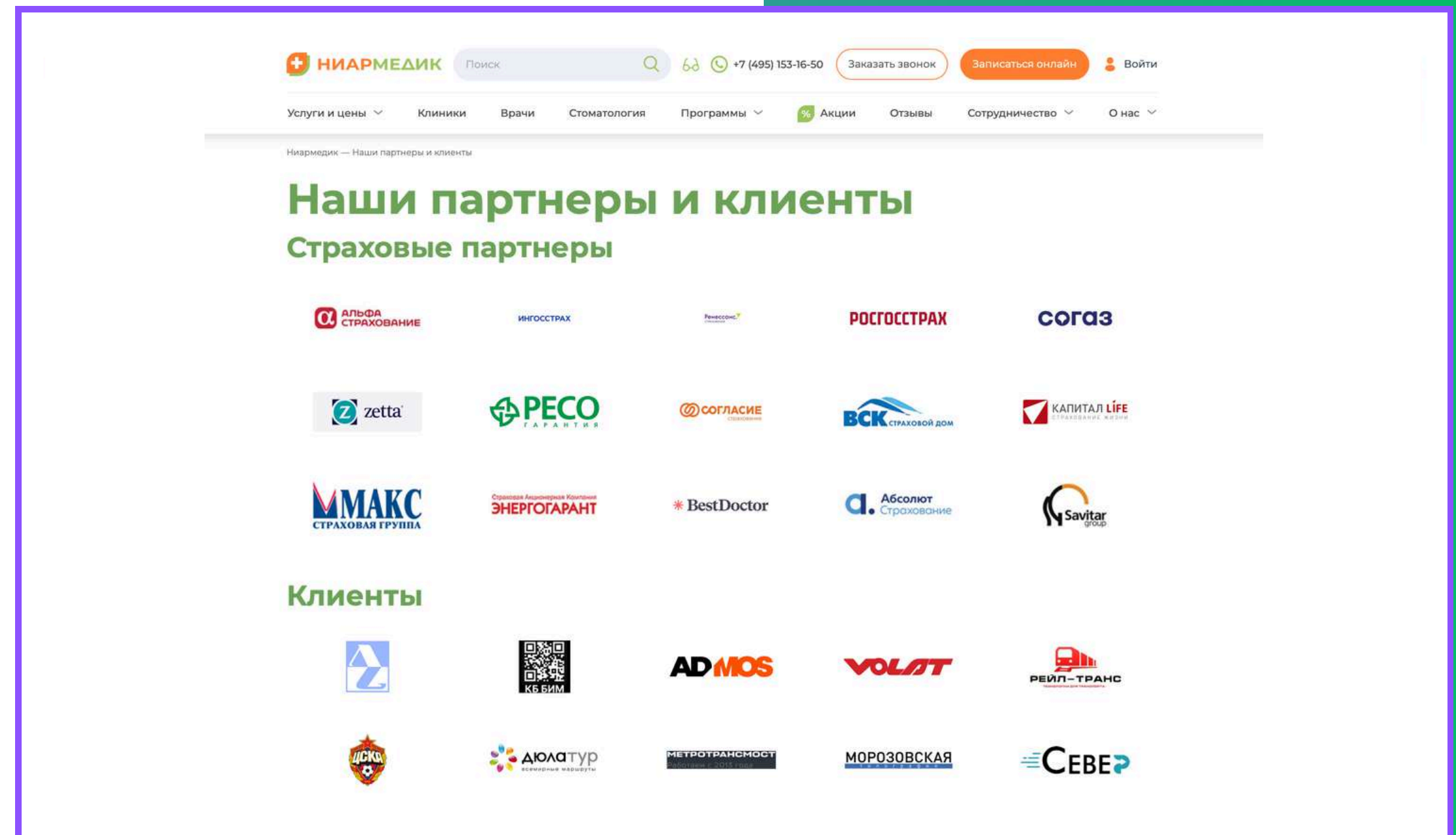
#22 Партнёры и клиенты

Что делать:

Разместить логотипы и краткую информацию о ключевых партнёрах и корпоративных клиентах клиники.

Указать формат сотрудничества (страховые компании, медцентры, университеты, производители оборудования и т. д.).

Добавить ссылки на сайты партнёров или совместные проекты — это подтверждает надёжность и авторитет клиники.



#23

Независимая оценка качества оказания услуг

Что делать:

Разместить результаты
независимой оценки качества
медицинских услуг.



Независимая оценка качества оказания
услуг медицинскими организациями

Участвовать в голосовании

Результат независимой оценки качества



#24

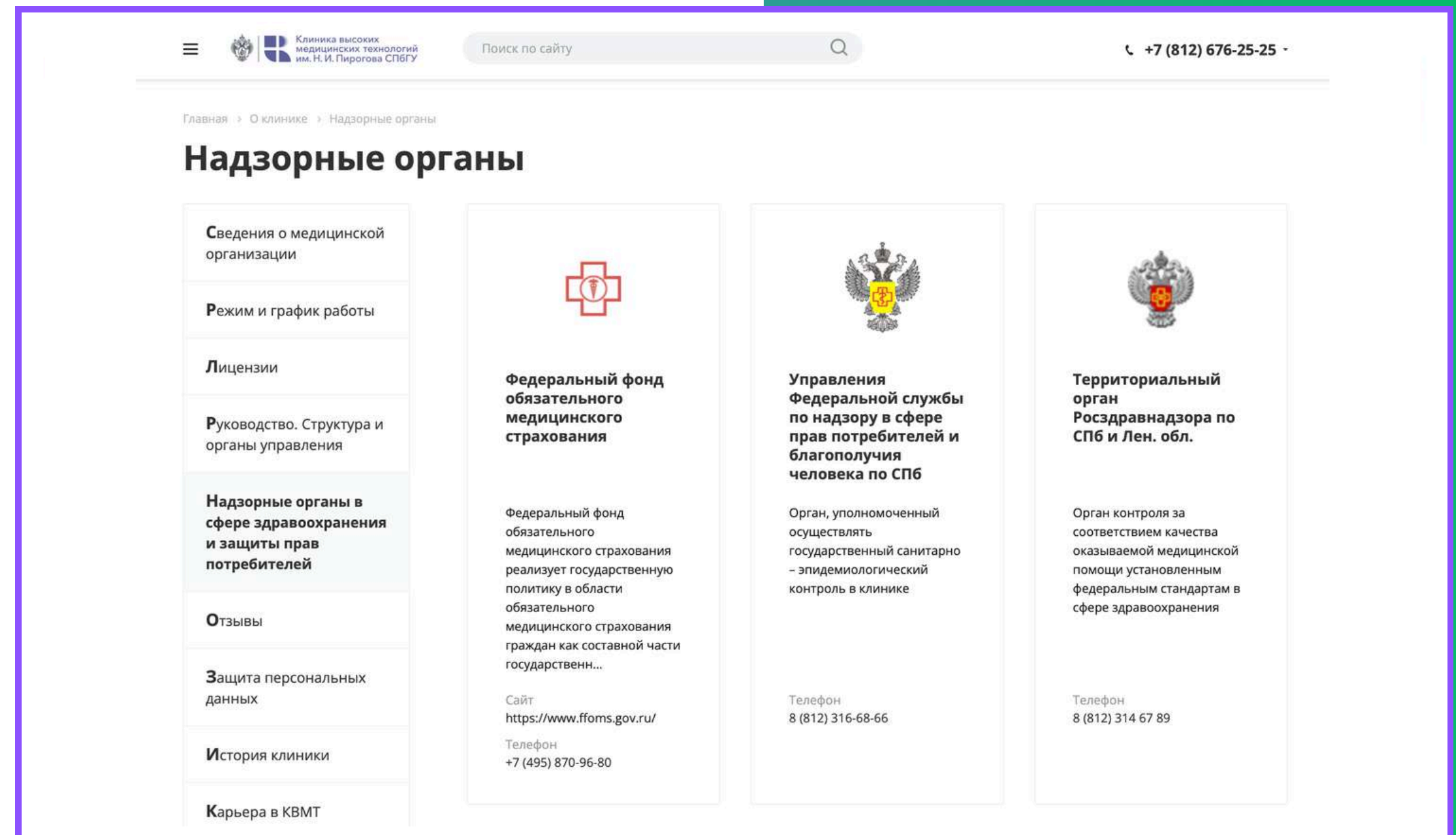
Вышестоящие и контролирующие органы

Что делать:

Разместить информацию о государственных, отраслевых и профессиональных органах, которые проверяют или аккредитуют клинику.

Для каждой организации указать:

- логотип,
- название,
- краткое описание её роли и функций,
- контакты (сайт, телефон, email).



#25

Отчет о развитии

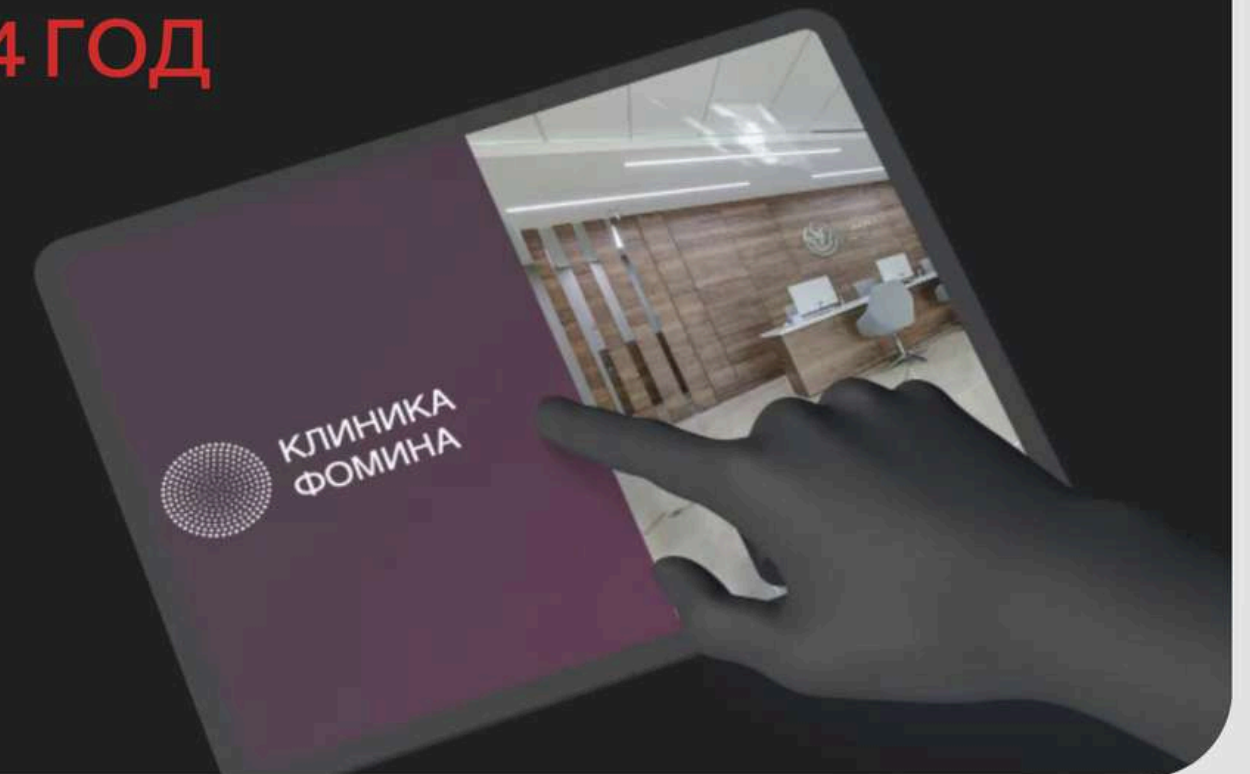
Что делать:

Разместить годовые или периодические отчёты о развитии клиники.

Указать ключевые показатели: количество пациентов, новые направления, внедрение технологий, повышение квалификации персонала, а также финансовые показатели (оборот, рост доходов, инвестиции в развитие).

СЕТЬ "КЛИНИКА ФОМИНА" ПУБЛИКУЕТ
**ОТЧЁТ ОБ УСТОЙЧИВОМ
РАЗВИТИИ ЗА 2024 ГОД**

ПЕРЕЙТИ К ОТЧЕТУ →



#26 О холдинге

Что делать:

Разместить информацию о холдинге, если клиника является его частью.

Указать структуру холдинга, направления деятельности, историю и ключевые достижения.

О DOFOMIN GROUP

DOFOMIN Group – холдинговая компания, которая профессионально занимается управлением медицинскими активами

В состав **DOFOMIN Group** входят:

1 **Клиника Фомина**

25 клиника в 15 регионах России



КЛИНИКА
ФОМИНА

2 **Клиника Фомина. Дети**



КЛИНИКА
ФОМИНА **ДЕТИ**

3 Крупнейшая в стране генетическая лаборатория **«Medical Genomics»**



medical genomics

4 **Клиника «Рассвет»**



КЛИНИКА
РАССВЕТ

5 Независимая образовательная площадка **Meducation**

Meducation

6 IT-платформа **Asya Assistance**

Asya Assistant

E-E-A-T
TRUSTWORTHINESS
НАДЁЖНОСТЬ

Почему важно, чтобы сайт и контент были надёжными?

Надёжность — это когда сайт даёт понятную, точную и безопасную информацию, и пациенту не страшно довериться.

Надёжность сайта — это:

- ✓ Актуальные, проверенные и подписанные материалы (с указанием авторов)
- ✓ Прозрачность: лицензии, контактные данные, юридическая информация
- ✓ Защищённость сайта (https, политика конфиденциальности, cookies)
- ✓ Честные и понятные описания процедур и цен
- ✓ Отсутствие агрессивных, манипулятивных или ложных обещаний

Надёжность — это фундамент. Без неё сайт может потерять доверие, позиции и даже попасть под санкции поисковых систем.

КАК ПЕРЕДАТЬ НАДЁЖНОСТЬ НА САЙТЕ?

Элемент	Что делать	Важность
Нормативные документы и лицензии	Разместить на сайте: - лицензию на медицинскую деятельность (лучше — выписку из реестра с QR); - правила оказания платных услуг и внутренний распорядок и другие документы	★★★★★
SSL сертификат	Подключить SSL сертификат. Его наличие видно по двум признакам: в адресной строке появляется значок замка и адрес сайта начинается с HTTPS (а не HTTP).	★★★★★
Политика конфиденциальности	Разместить на сайте актуальную политику обработки и защиты персональных данных.	★★★★★
Услуги	Разместить полный перечень медицинских услуг и направлений клиники. Для каждой услуги предоставить понятное описание: показания, стоимость, особенности проведения, используемые технологии и оборудование, врачей, которые её выполняют, и возможность записи.	★★★★★
Цены	Разместить актуальный прейскурант на медицинские услуги с указанием наименования и кода каждой услуги, её стоимости и единицы измерения. На сайте также должна быть доступна заверенная копия действующего прейскуранта.	★★★★★

Элемент	Что делать	Важность
Реквизиты	Разместить полные юридические реквизиты клиники: наименование организации, ИНН, ОГРН, юридический адрес и другие обязательные сведения. Информация должна быть актуальной и совпадать с официальными документами клиники.	★★★★★
Как добраться	Подробно описать, как добраться до клиники: адрес, расположение на карте, маршруты общественного транспорта, вход в здание и ориентиры.	★★★★★
Юридическая и справочная информация	Собрать в одном разделе обязательную юридическую и справочную информацию о клинике: лицензии, документы, правила оказания услуг, сведения об организации, персональных данных и другую необходимую информацию.	★★★★★
Контакты	Разместить полную контактную информацию клиники: адрес, телефон, email, режим работы и карту проезда.	★★★★★
О нас	Создать страницу “О нас” с историей клиники, миссией, лицензиями, аккредитациями и партнерствами.	★★★★★

Элемент	Что делать	Важность
Фотографии клиники / 3D-тур	Разместить качественные фотографии клиники: фасад, ресепшен, кабинеты, зоны ожидания и оборудование. При возможности добавить 3D-тур.	★★★★
Оборудование и технологии	Разместить информацию о ключевом медицинском оборудовании и технологиях, используемых в клинике.	★★★★
Вакансии / карьера	Разместить раздел о вакансиях и возможностях работы в клинике. Указать актуальные вакансии, требования к кандидатам и контакты для связи.	★★★★
Структура клиники	Показать структуру клиники: основные подразделения, отделения и направления работы. Для крупных медицинских организаций — дополнительно указать взаимосвязь филиалов и подразделений.	★★★★
Контакты директора / руководителя	Предоставить возможность связаться с руководителем клиники: указать имя, должность и способ обращения. Можно добавить отдельную форму для обращений и фотографию руководителя.	★★★★

Элемент	Что делать	Важность
Форма обратной связи	Разместить понятную форму для обращений пациентов, вопросов и предложений. Указать, по каким вопросам можно обратиться и в какие сроки будет предоставлен ответ.	★★★★
Обращение владельца клиники / глав врача	Разместить обращение владельца или руководителя клиники к пациентам: рассказать о принципах работы, отношении к пациентам и подходе к качеству медицинской помощи.	★★★
Ссылки на соцсети	Разместить ссылки на официальные социальные сети и каналы клиники. Указывать только действующие площадки с актуальной информацией и регулярно обновляемым контентом.	★★★
Руководство клиники	Разместить информацию о руководителях клиники: ФИО, должность, образование и профессиональный опыт.	★★★
Программа лояльности	Разместить информацию о действующей программе лояльности: условия участия, доступные преимущества и порядок их получения. Если программы нет — не создавать раздел формально.	★★★

Элемент	Что делать	Важность
Система контроля качества	Рассказать, как клиника контролирует качество медицинской помощи и работу персонала. Указать основные механизмы контроля и возможность для пациента сообщить о проблеме или оставить обращение.	★★★
Анкета для оценки качества услуг	Предоставить пациентам возможность оценить качество обслуживания и медицинской помощи после посещения клиники. Для этого разместите анкету, которую должен заполнить пациент.	★★★
Мобильное приложение	Разместить информацию о мобильном приложении клиники, если оно есть: основные возможности и ссылки на скачивание.	★★
Этический кодекс клиники	Разместить принципы и нормы, которыми клиника руководствуется в работе с пациентами, сотрудниками и партнёрами. Например: забота о пациенте, ответственность, экспертность, уважение, открытость и прозрачность.	★★

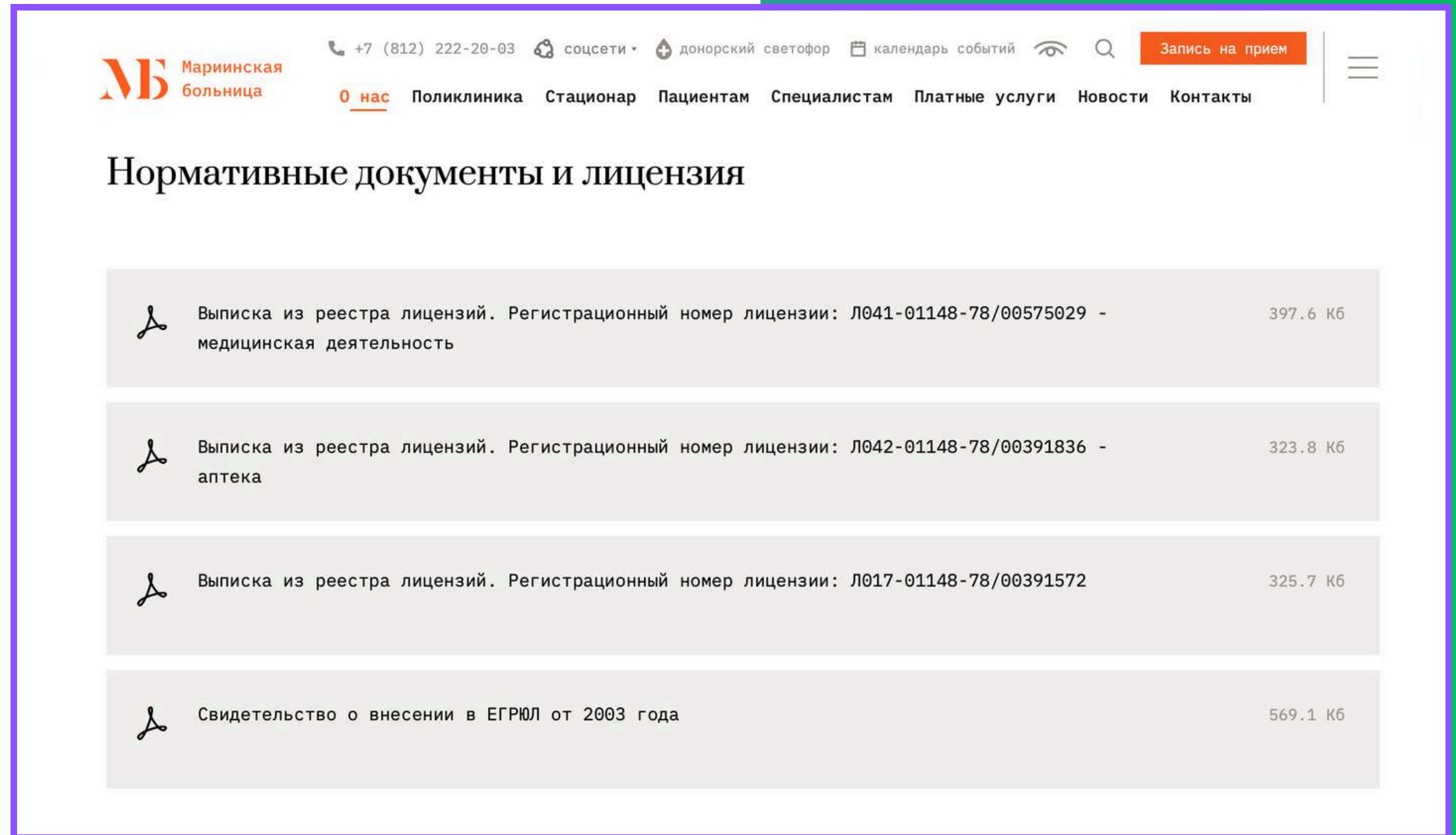
#27

Нормативные документы и лицензии

Что делать:

Разместить на сайте:

- лицензию на медицинскую деятельность (лучше — выписку из реестра с QR);
- правила оказания платных услуг и внутренний распорядок;
- политику обработки перс. данных;
- информацию о программе ОМС (какие услуги доступны бесплатно) и др. документы



Мариинская больница

+7 (812) 222-20-03 | соцсети | донорский светофор | календарь событий | Запись на прием

0 нас | Поликлиника | Стационар | Пациентам | Специалистам | Платные услуги | Новости | Контакты

Нормативные документы и лицензия

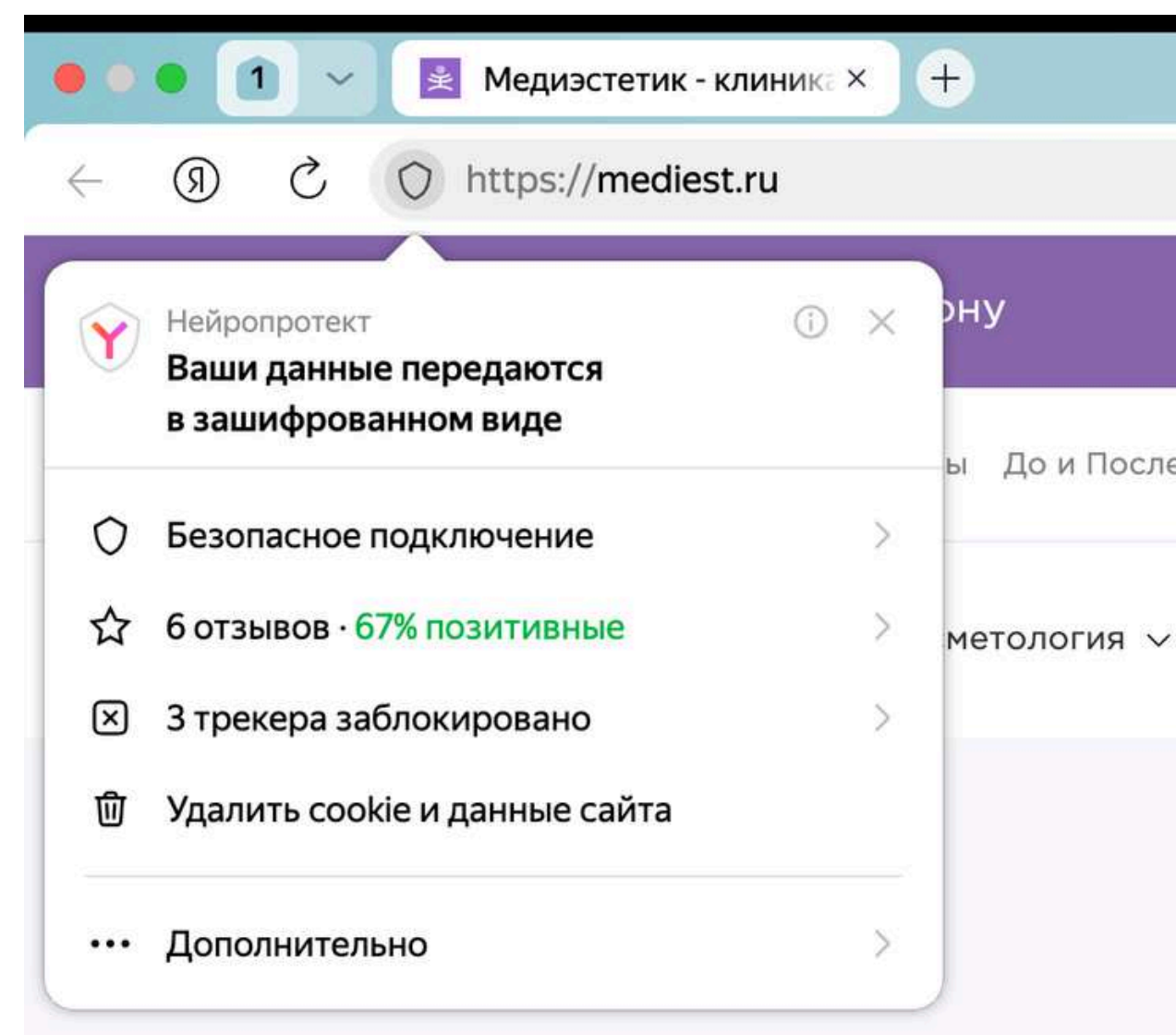
	Выписка из реестра лицензий. Регистрационный номер лицензии: Л041-01148-78/00575029 - медицинская деятельность	397.6 KB
	Выписка из реестра лицензий. Регистрационный номер лицензии: Л042-01148-78/00391836 - аптека	323.8 KB
	Выписка из реестра лицензий. Регистрационный номер лицензии: Л017-01148-78/00391572	325.7 KB
	Свидетельство о внесении в ЕГРЮЛ от 2003 года	569.1 KB

#28 SSL сертификат

Что делать:

Подключить SSL сертификат.

Его наличие видно по двум признакам: в адресной строке появляется значок замка и адрес сайта начинается с HTTPS (а не HTTP).



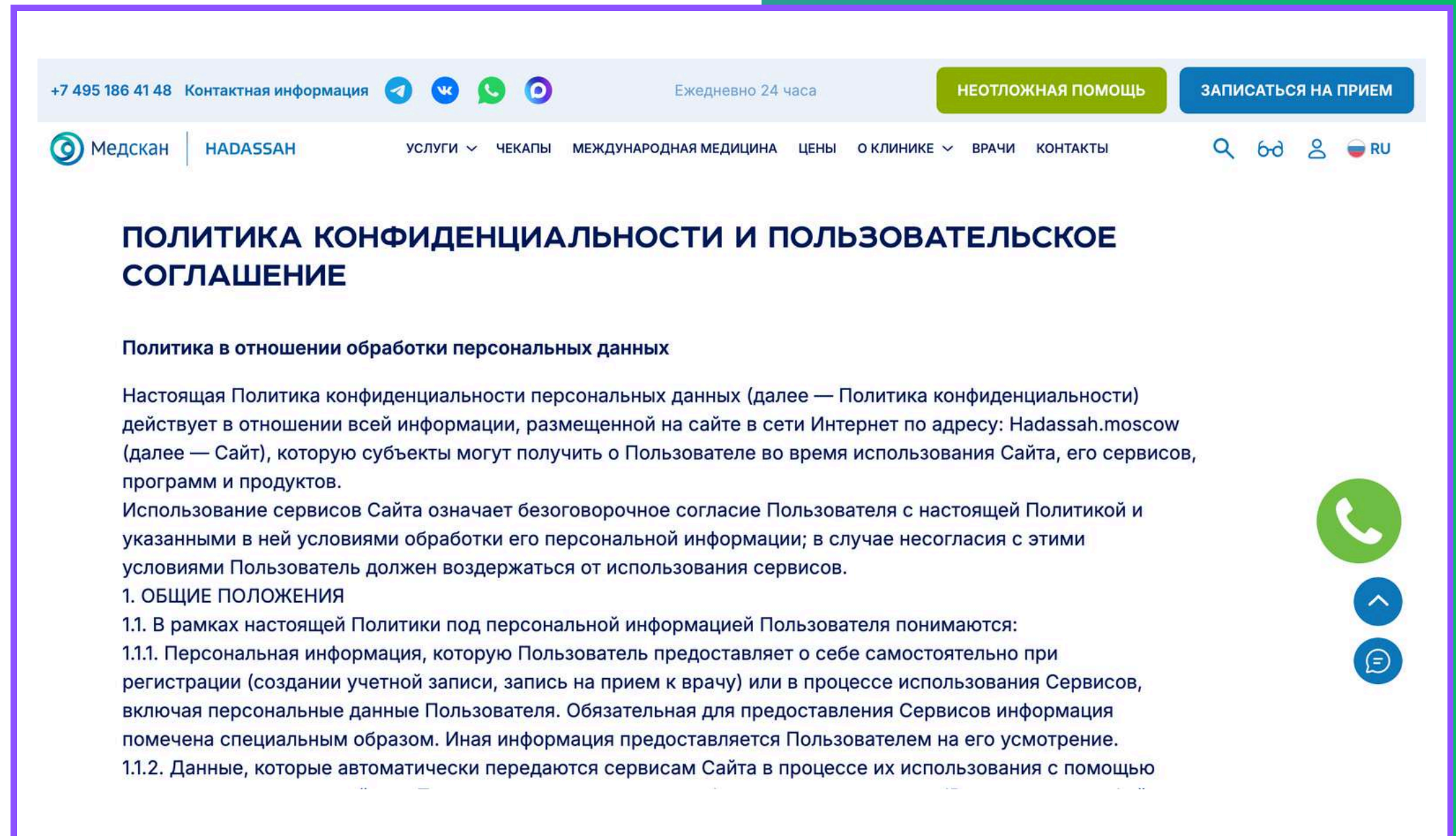
#29

Политика конфиденциальности

Что делать:

Разместить на сайте актуальную политику обработки и защиты персональных данных. Указать, какие данные собираются, для каких целей используются и как обеспечивается их защита.

Добавить ссылку на политику во все формы, где пользователь оставляет персональные данные.



The screenshot shows the website of Hadassah Moscow. The header includes a phone number (+7 495 186 41 48), contact information, and social media icons. The main navigation bar lists services, checkups, international medicine, prices, clinics, doctors, and contacts. The page title is "ПОЛИТИКА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ И ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ". The content section is titled "Политика в отношении обработки персональных данных" and contains the following text:

Настоящая Политика конфиденциальности персональных данных (далее — Политика конфиденциальности) действует в отношении всей информации, размещенной на сайте в сети Интернет по адресу: Hadassah.moscow (далее — Сайт), которую субъекты могут получить о Пользователе во время использования Сайта, его сервисов, программ и продуктов.

Использование сервисов Сайта означает безоговорочное согласие Пользователя с настоящей Политикой и указанными в ней условиями обработки его персональной информации; в случае несогласия с этими условиями Пользователь должен воздержаться от использования сервисов.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. В рамках настоящей Политики под персональной информацией Пользователя понимаются:

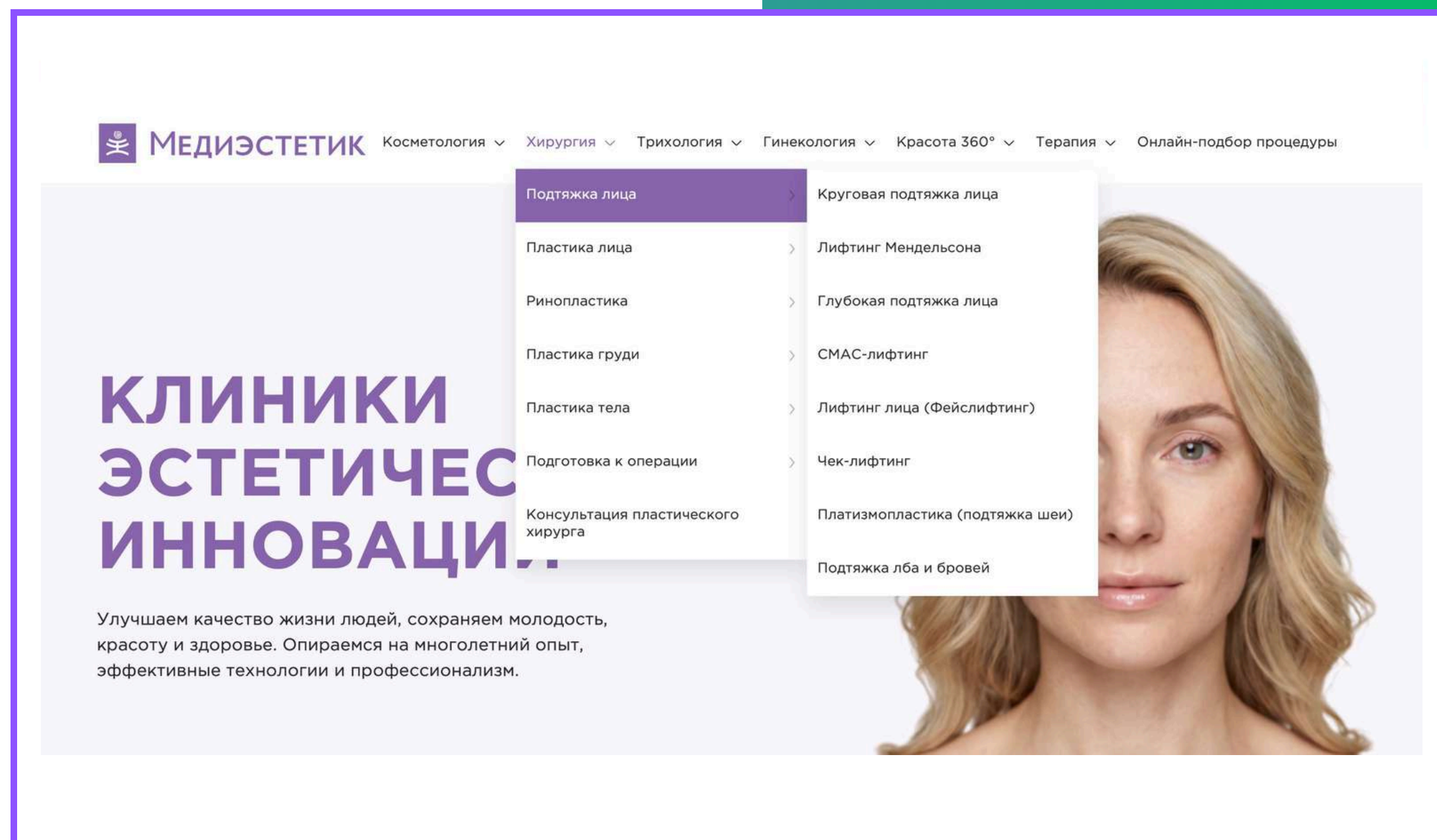
1.1.1. Персональная информация, которую Пользователь предоставляет о себе самостоятельно при регистрации (создании учетной записи, запись на прием к врачу) или в процессе использования Сервисов, включая персональные данные Пользователя. Обязательная для предоставления Сервисов информация помечена специальным образом. Иная информация предоставляется Пользователем на его усмотрение.

1.1.2. Данные, которые автоматически передаются сервисам Сайта в процессе их использования с помощью

#30 Услуги клиники

Что делать:

Разместить полный перечень медицинских услуг и направлений клиники. Для каждой услуги предоставить понятное описание: показания, стоимость, особенности проведения, используемые технологии и оборудование, врачей, которые её выполняют, и возможность записи.



#31 Цены

Что делать:

Разместить актуальный прейскурант на медицинские услуги с указанием наименования и кода каждой услуги, её стоимости и единицы измерения. На сайте также должна быть доступна заверенная копия действующего прейскуранта.

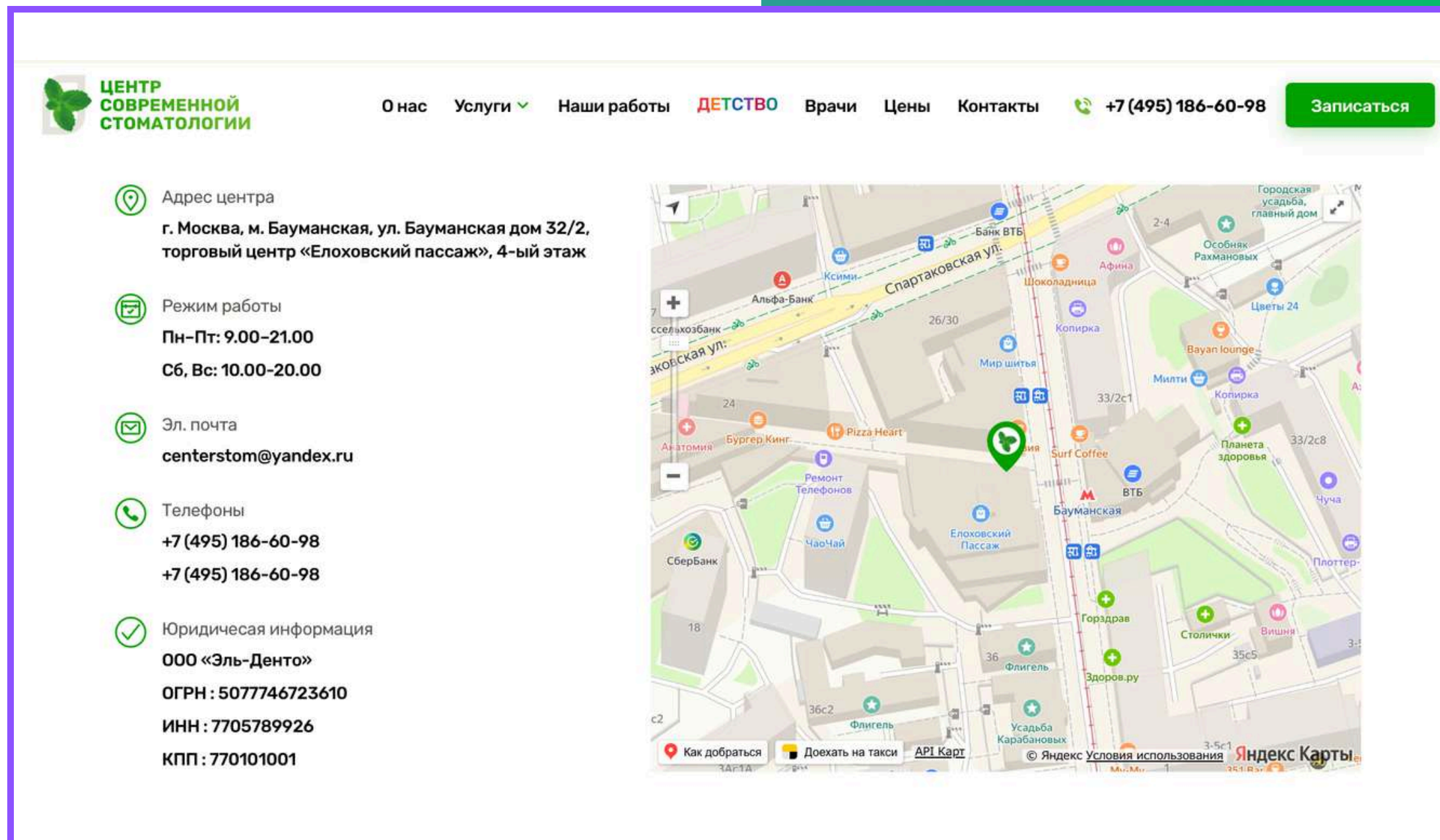
Выбрать клинику Записаться на прием Лечение грыжи Отправить МРТ      8 (499) 877-17-98		
Клиника TEMED Услуги ▾ Акции Отзывы Специалисты Цены Статьи ▾ Контакты Еще... 🔍		
Онлайн-консультация	Клиника, м. Новокузнецкая	Клиника, м. Технопарк
Прием (осмотр, консультация) врача-невролога с использованием телемедицинских технологий - онлайн-консультация, 60 минут (B04.023.002)	6 600 ₽	6 000 ₽
Прием (осмотр, консультация) главного врача, врача-невролога с использованием телемедицинских технологий - онлайн-консультация, 60 мин (B04.023.002.1)	11 000 ₽	12 000 ₽
Услуги физического терапевта (инструктора ЛФК) с применением телемедицинских технологий - онлайн-консультация, 55 минут (B03.020.001.3)	5 000 ₽	5 000 ₽
Записаться на прием ↑		

#32 Реквизиты

Что делать:

Разместить полные юридические реквизиты клиники:
наименование организации,
ИНН, ОГРН, юридический адрес и
другие обязательные сведения.

Информация должна быть
актуальной и совпадать с
официальными документами
клиники.



ЦЕНТР СОВРЕМЕННОЙ СТОМАТОЛОГИИ

О нас Услуги Наши работы **ДЕТСТВО** Врачи Цены Контакты **+7 (495) 186-60-98** **Записаться**

Адрес центра
г. Москва, м. Бауманская, ул. Бауманская дом 32/2,
торговый центр «Елоховский пассаж», 4-ый этаж

Режим работы
Пн-Пт: 9.00–21.00
Сб, Вс: 10.00–20.00

Эл. почта
centerstom@yandex.ru

Телефоны
+7 (495) 186-60-98
+7 (495) 186-60-98

Юридическая информация
ООО «Эль-Денто»
ОГРН : 5077746723610
ИНН : 7705789926
КПП : 770101001

Как добраться Доехать на такси API Карт © Яндекс Условия использования Яндекс Карты

#33 Как добраться

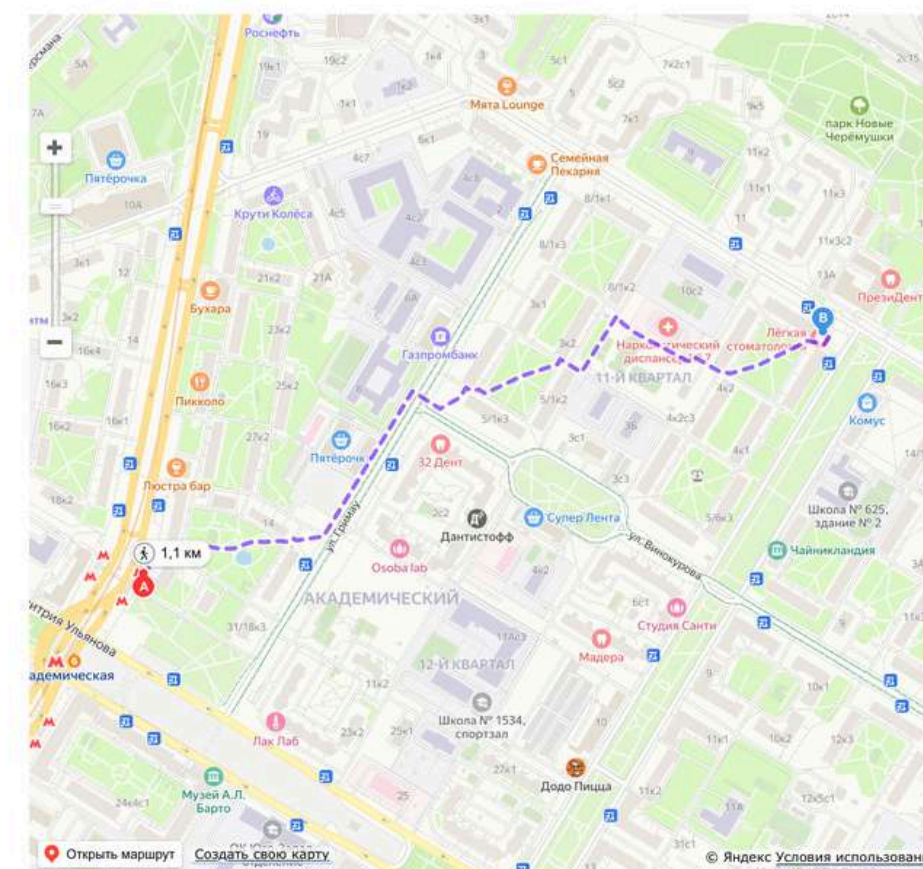
Что делать:

Подробно описать, как добраться до клиники: адрес, расположение на карте, маршруты общественного транспорта, вход в здание и ориентиры. Для нескольких филиалов - создать отдельную информацию по каждому адресу.

Как добраться до стоматологии на Академической

Легкая стоматология находится на улице Шверника 12/2 к.1, в Юго-Западном Административном округе Москвы (ЮЗАО). Рядом с клиникой есть бесплатные парковочные места.

От станций метро Академическая



От метро Академическая

13 минут. Выходите из 7-го выхода метро Академическая. Сразу после выхода обходите с левой стороны 8-и этажный дом. За этим домом будет небольшой сквер — пройдите через него, мимо пруда, между домами 14 и 16. Так вы окажетесь на улице Гримау.

Идите налево по Гримау 500 метров до пересечения с ул. Шверника. Поворачивайте направо.

Пройдите еще 300 метров по ул. Шверника. В третьем по счету доме с дальнего торца будет вход в Лёгкую стоматологию. Будет вам рады!

[О клинике](#)

[Записаться](#)

#34

Юридическая и справочная информация

Что делать:

Собрать в одном разделе обязательную юридическую и справочную информацию о клинике: лицензии, документы, правила оказания услуг, сведения об организации, персональных данных и другую необходимую информацию.

Юридическая информация КС-Клиник

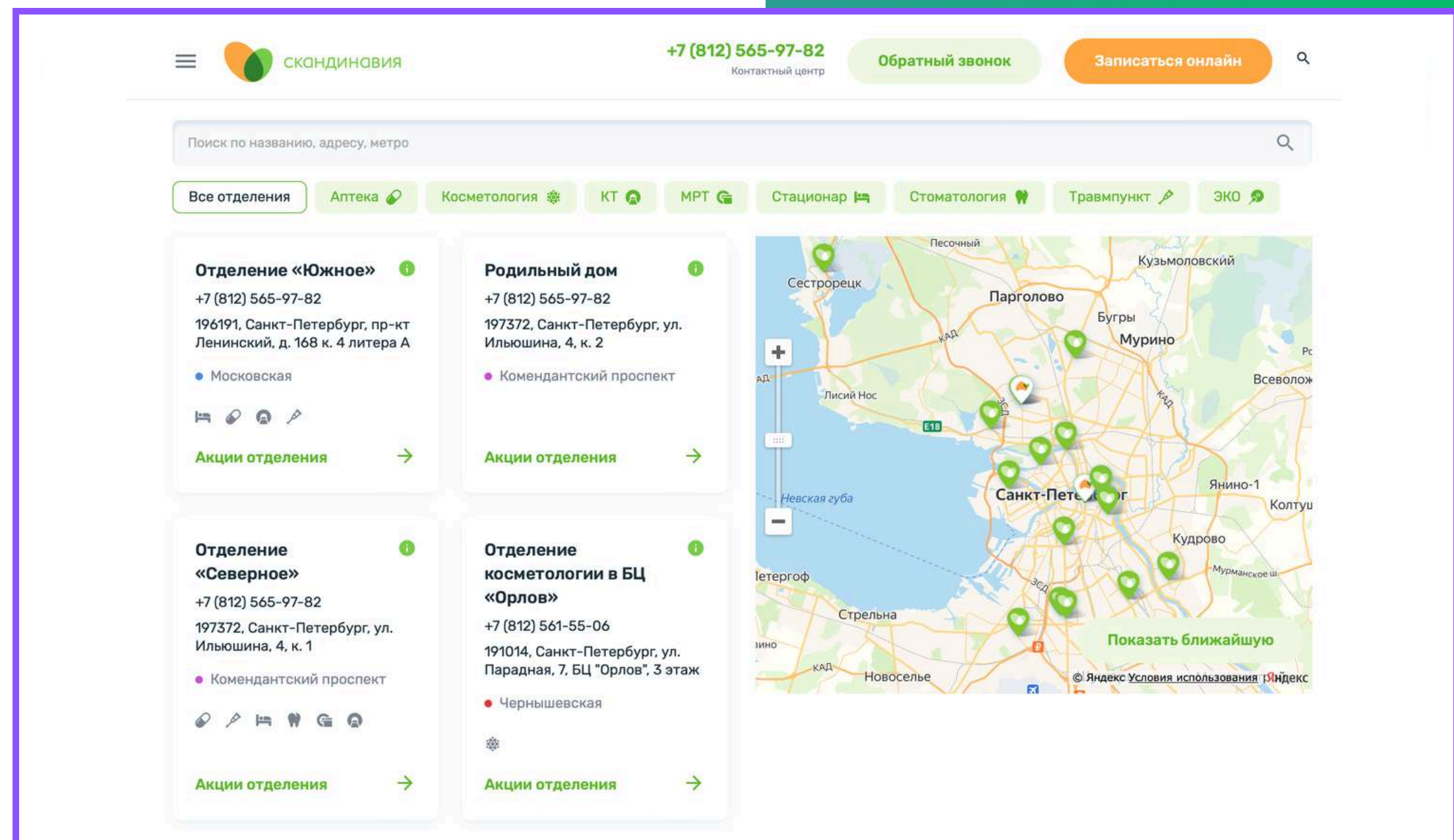
-  [Согласие на обработку персональных данных](#)
-  [Политика конфиденциальности и обработки персональных данных](#)
-  [Политика в отношении использования файлов cookies](#)
-  [Положение о гарантиях](#)
-  [Правила поведения пациентов в клинике](#)

#35

Контакты: адреса, телефоны, email, карта

Что делать:

Разместить полную контактную информацию клиники: адрес, телефон, email, режим работы и карту проезда.

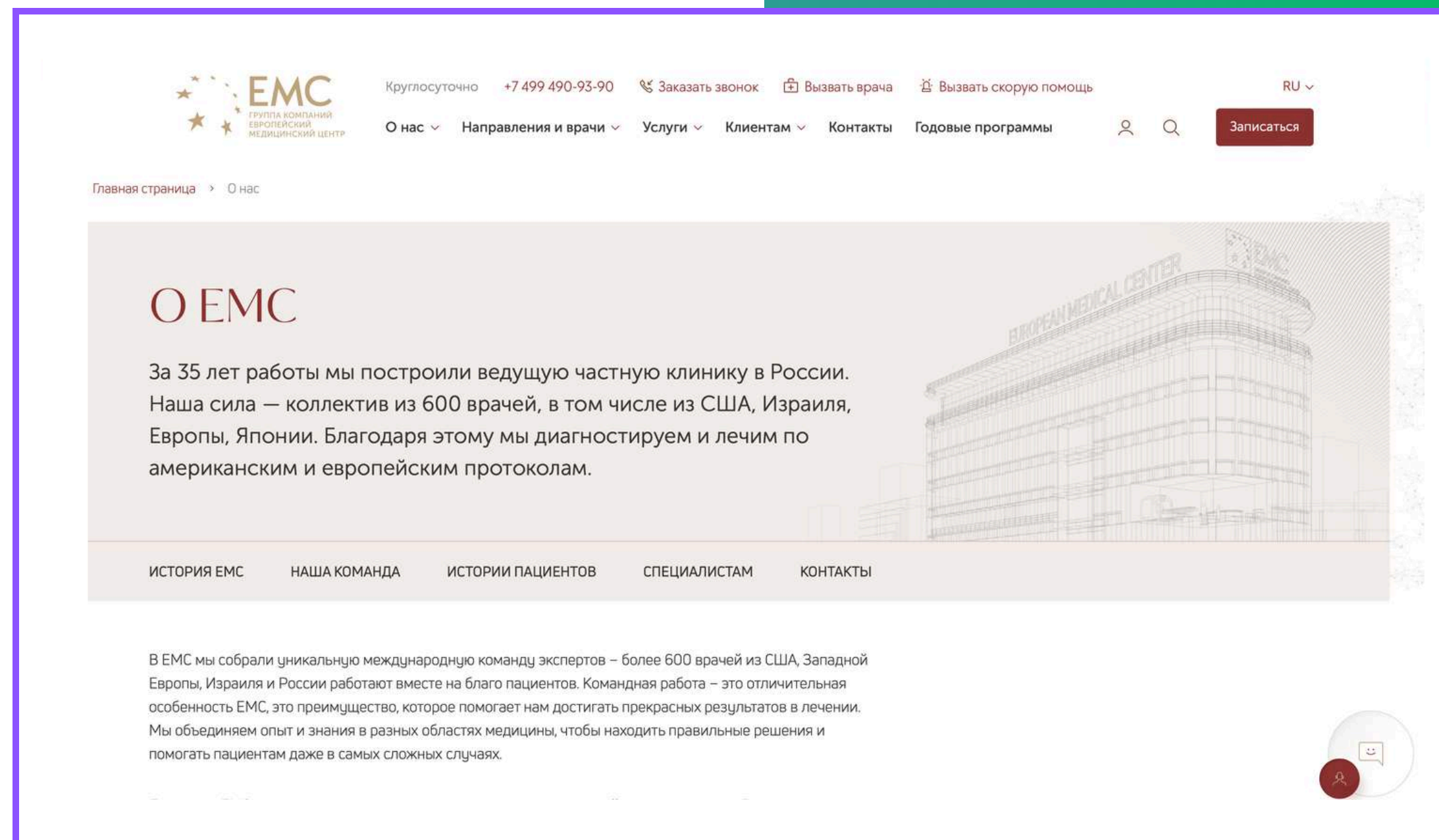


#36

Раздел “О нас”

Что делать:

Создать страницу “О нас” с историей клиники, миссией, лицензиями, аккредитациями и партнерствами. Указать ключевых врачей и их достижения.

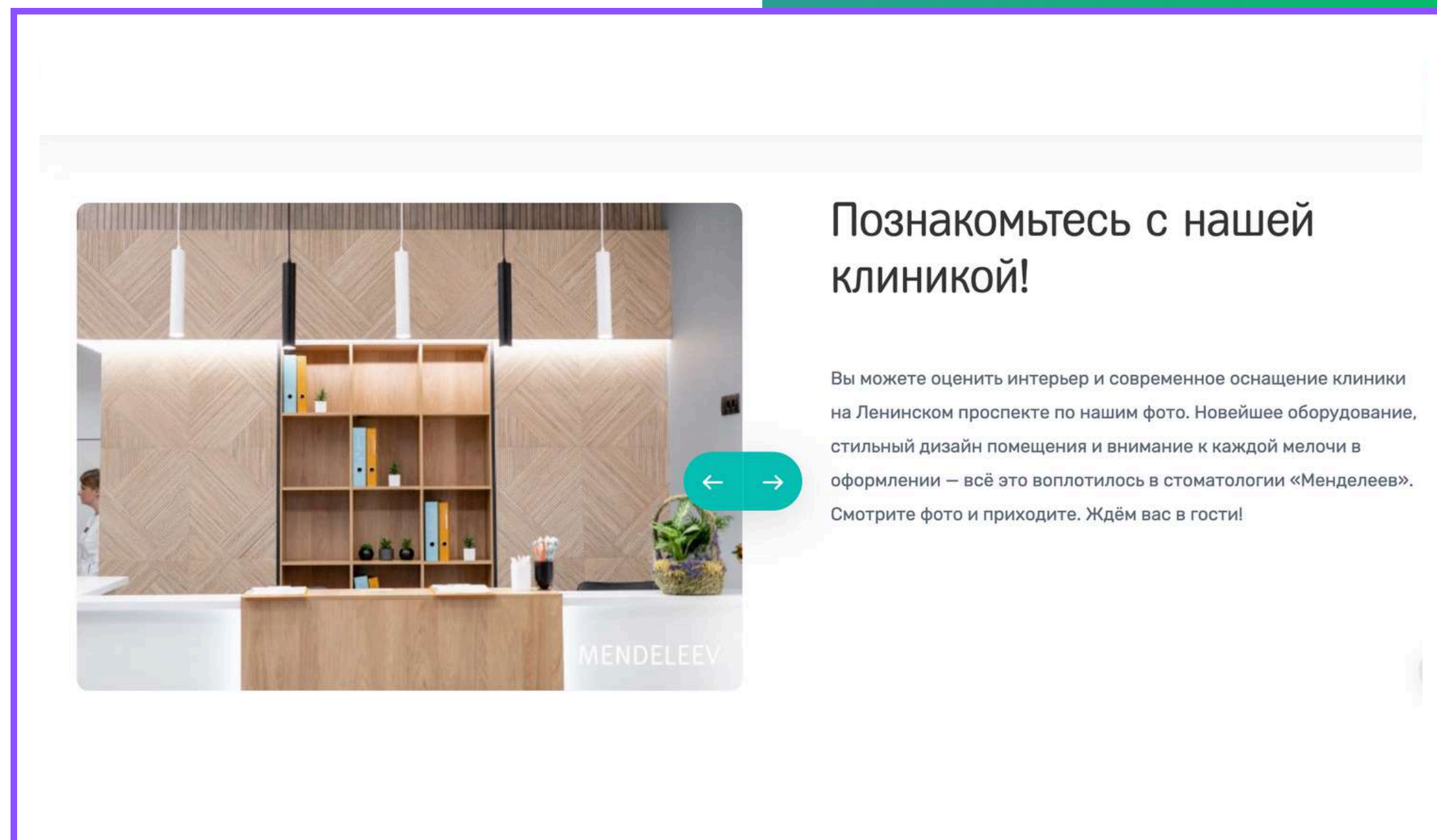


#37 Фотографии клиники

Что делать:

Разместить качественные фотографии клиники: фасад, ресепшен, кабинеты, зоны ожидания и оборудование. Фотографии должны отражать реальное состояние клиники и помогать пациенту заранее представить место, куда он придёт.

При возможности добавить 3D-тур.



#38 Оборудование / технологии

Что делать:

Разместить информацию о ключевом медицинском оборудовании и технологиях, используемых в клинике.

Указать названия, назначение и преимущества оборудования, добавить фотографии.



МЫ ПЕРВЫМИ В РОССИИ НАЧАЛИ АКТИВНО ВНЕДРЯТЬ IT-ТЕХНОЛОГИИ В МЕДИЦИНСКУЮ ПРАКТИКУ

Сегодня нами создана целая IT-экосистема, которая помогает врачам вести пациентов, минимизировав возможные ошибки

Искусственный интеллект нашей компании проверил

БОЛЕЕ 400,000 ИСТОРИЙ БОЛЕЗНИ

и достиг уровня «самого умного врача» в сети



ПОМИМО ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ, МЫ НЕ ЗАБЫВАЕМ О ПРОСТОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ОТНОШЕНИИ В СТЕНАХ НАШИХ КЛИНИК

Сервис, который мы построили, по достоинству оценили

БОЛЕЕ 500,000 ПАЦИЕНТОВ

по всей стране

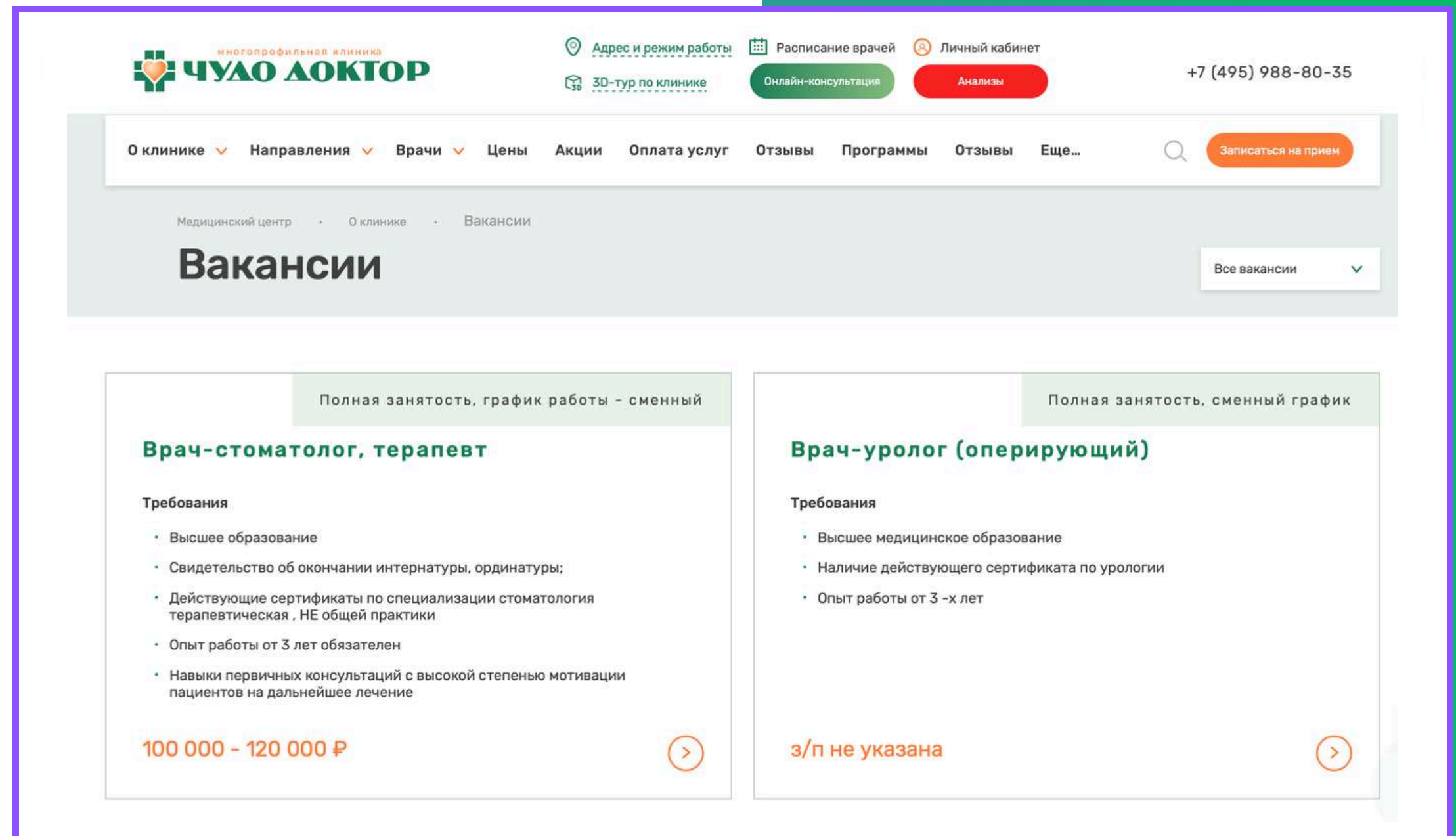
#39

Вакансия / карьера

Что делать:

Разместить раздел о вакансиях и возможностях работы в клинике. Указать актуальные вакансии, требования к кандидатам и контакты для связи.

Важно: раздел «Вакансии» необходим на сайте даже при отсутствии открытых вакансий - это требование законодательства РФ к информации, размещаемой медицинскими организациями.



#40 Структура клиники

Что делать:

Показать структуру клиники:
основные подразделения,
отделения и направления
работы. Для крупных
медицинских организаций -
дополнительно указать
взаимосвязь филиалов и
подразделений.

Структура клиники

Структура клиники

- ▶ Кафедры Университетской клиники
- ▶ Отделения главного клинического комплекса
- ▶ Отделения перинатального центра
- ▶ Отделения лечебно-реабилитационного комплекса
- ▶ Отделения детского лечебно-реабилитационного комплекса
- ▶ Отделения Российского научно-исследовательского нейрохирургического института имени профессора А. Л. Поленова
- ▶ Наши специалисты
- ▶ Условия пребывания в стационаре



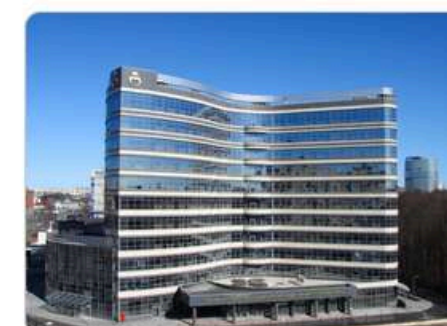
Главный клинический комплекс
ул. Аккуратова, д. 2
754 койки



Перинатальный центр
ул. Аккуратова, д. 2 лит. Б
173 койки



Лечебно-реабилитационный комплекс
пр. Пархоменко, д. 15
292 койки



Детский лечебно-реабилитационный комплекс
Коломяжский пр., д. 21, корп. 2
168 коек



РНХИ им. проф. А. Л. Поленова
ул. Маяковского, д. 12
143 койки

#41

Контакты директора / руководителя

Что делать:

Предоставить возможность связаться с руководителем клиники: указать имя, должность и способ обращения. Можно добавить отдельную форму для обращений и фотографию руководителя.



Гарантии

Каждому пациенту АО «Медицина» предоставляются [гарантии](#):

- Проведение обследования на высокоточном оборудовании в соответствии с мировыми стандартами;
- Получение результатов обследований и анализов в течение 24 рабочих часов от времени первого обращения на собственной диагностико-лабораторной и научной базе;
- Предоставление личного врача-куратора который будет в диалоге с пациентом контролировать все этапы профилактики, диагностики и лечения (терапевт, педиатр, онколог и гинеколог);
- Предоставление сопровождающего при перемещении по клинике;
- Предоставление всех письменных рекомендаций, заключений, результатов анализов, в том числе видеозаписей;
- Отсутствие очередей и долгих ожиданий в АО «Медицина»;
- Кратчайшие сроки рассмотрения и ответа администрации на обращение пациента.

Международный уровень качества

АО «Медицина» (клиника академика Ройтберга) – лауреат премии Правительства РФ в области качества. Мы – первый медицинский центр России, который был аккредитован JCI (Joint Commission International), а это означает, что наши услуги соответствуют «золотому стандарту» здравоохранения.

АО «Медицина» (клиника академика Ройтберга) сертифицирована по международным стандартам менеджмента качества ISO 9001:2015; является обладателем оценки менеджмента качества «5 звезд» по Модели совершенства Европейского фонда управления качеством (EFQM), является призером европейского конкурса по качеству EFQM Awards 2012.

Ройтберг Григорий Ефимович
Президент АО «Медицина» (клиника академика Ройтберга), академик РАН



«Красный телефон» президента клиники

#42 Форма обратной связи

Что делать:

Разместить понятную форму для обращений пациентов, вопросов и предложений. Указать, по каким вопросам можно обратиться и в какие сроки будет предоставлен ответ.

Красный телефон

Подобно «Красному телефону» на рецепции, сообщения из этой формы попадают к Директору медицинской службы, **Дорош Жанна Валентиновна**.
Все сообщения рассматриваются в обязательном порядке.

ФИО

Ваше имя*

Телефон*

E-mail*

Ваше сообщение*

#43

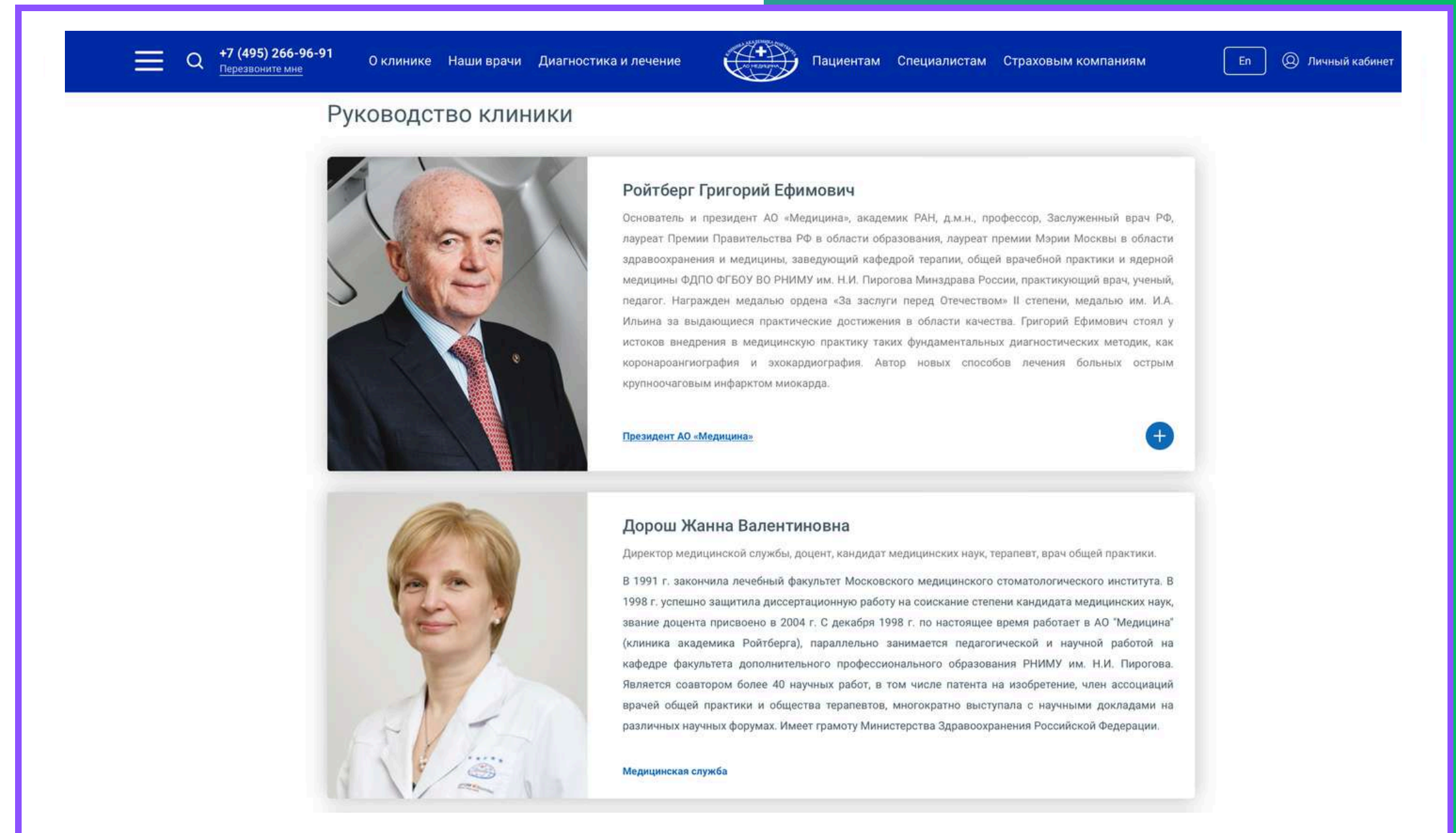
Раздел “Руководство клиники”

Что делать:

Разместить информацию о руководителях клиники: ФИО, должность, образование и профессиональный опыт.

Добавить фотографии и краткую информацию о профессиональных достижениях.

При возможности — разместить обращение руководителя к пациентам.



Руководство клиники

Ройтберг Григорий Ефимович
 Основатель и президент АО «Медицина», академик РАН, д.м.н., профессор, Заслуженный врач РФ, лауреат Премии Правительства РФ в области образования, лауреат премии Мэрии Москвы в области здравоохранения и медицины, заведующий кафедрой терапии, общей врачебной практики и ядерной медицины ФДПО ФГБОУ ВО РНИМУ им. Н.И. Пирогова Минздрава России, практикующий врач, ученый, педагог. Награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени, медалью им. И.А. Ильина за выдающиеся практические достижения в области качества. Григорий Ефимович стоял у истоков внедрения в медицинскую практику таких фундаментальных диагностических методик, как коронароангиография и эхокардиография. Автор новых способов лечения больных острым крупноочаговым инфарктом миокарда.
[Президент АО «Медицина»](#)

Дорош Жанна Валентиновна
 Директор медицинской службы, доцент, кандидат медицинских наук, терапевт, врач общей практики.
 В 1991 г. закончила лечебный факультет Московского медицинского стоматологического института. В 1998 г. успешно защитила диссертационную работу на соискание степени кандидата медицинских наук, звание доцента присвоено в 2004 г. С декабря 1998 г. по настоящее время работает в АО «Медицина» (клиника академика Ройтберга), параллельно занимается педагогической и научной работой на кафедре факультета дополнительного профессионального образования РНИМУ им. Н.И. Пирогова. Является соавтором более 40 научных работ, в том числе патента на изобретение, член ассоциаций врачей общей практики и общества терапевтов, многократно выступала с научными докладами на различных научных форумах. Имеет грамоту Министерства Здравоохранения Российской Федерации.
[Медицинская служба](#)

#44 Обращение владельца компании

Что делать:

Разместить обращение владельца или руководителя клиники к пациентам: рассказать о принципах работы, отношении к пациентам и подходе к качеству медицинской помощи.

Дополнить обращение фотографией или видео.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЦЕНТР ДЕНТАЛЬНОЙ ТРАВМАТОЛОГИИ АЙСБЕРГ

БОЛЯЧИН АЛЕКСЕЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

- Владелец компании и главный врач Iceberg Clinic, врач эндодонтист. Врач высшей категории
- Кандидат медицинских наук
- Past president эндодонтической секции StAP
- Главный редактор журнала "Эндодонтия"
- Член Американской эндодонтической ассоциации

Наши уважаемые пациенты. Многие из вас уже стали нашими друзьями, чему мы очень рады и гордимся этим. 8 лет назад мы создали клинику чтобы стать лучшими в вопросах дентальной травмы.

За это время мы прошли длинный и интересный путь, собрали прекрасную команду профессионалов и помогли десяткам тысяч пациентов. И кажется у нас все получилось.

Ваши улыбки и ваше доверие этому лучшее доказательство.

Обещаем, что с каждым днем будем становиться только лучше и лучше.

Болячин Алексей Вячеславович

Болячин Алексей Вячеславович

Дорогие друзья, наши верные и будущие пациенты, рады видеть вас на страничке нашей клиники.

Здесь вы сможете узнать о том, какие задачи мы умеем решать и как мы это делаем.

О людях Айсберга — нашей команде специалистов, которые эти работы выполняют.

Для меня важно, чтобы любое взаимодействие с нами — приносило вам пользу.

Тишкина Ольга Сергеевна

ТИШКИНА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА

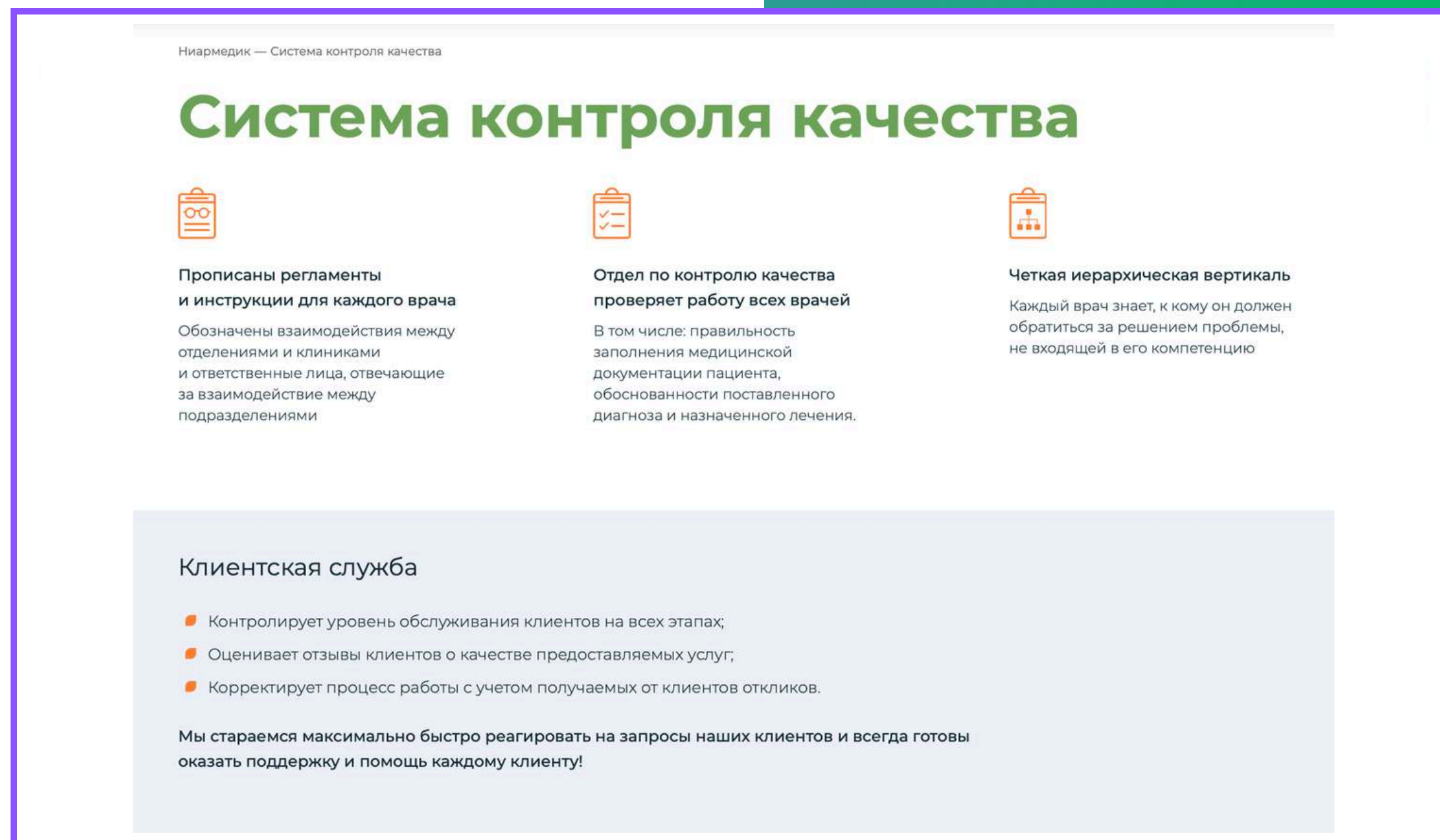
- Травматолог стоматолог-терапевт. Врач высшей категории
- Кандидат медицинских наук, действительный член Международной ассоциации дентальной травматологии
- Владелец компании

#45

Система контроля качества

Что делать:

Рассказать, как клиника контролирует качество медицинской помощи и работу персонала. Указать основные механизмы контроля и возможность для пациента сообщить о проблеме или оставить обращение.



#46

Анкета для оценки качества услуг

Что делать:

Предоставить пациентам возможность оценить качество обслуживания и медицинской помощи после посещения клиники. Для этого разместите анкету, которую должен заполнить пациент.

[Главная](#) > [О клинике](#)

Анкета для оценки качества услуг

Сведения о медицинской организации

Режим и график работы

Лицензии

Руководство. Структура и органы управления

Надзорные органы в сфере здравоохранения и защиты прав потребителей

Отзывы

Защита персональных данных

Вы можете заполнить анкету оценки качества условий оказания услуг медицинскими организациями в амбулаторных и стационарных условиях по ссылке указанной ниже

- **Анкета для оценки качества условий оказания услуг медицинскими организациями (Минздрав)**

ВАЖНО! В списке организаций необходимо выбирать ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ".

Анкета для оценки качества оказания услуг медицинскими организациями в стационарных условиях

Заполнить анкету

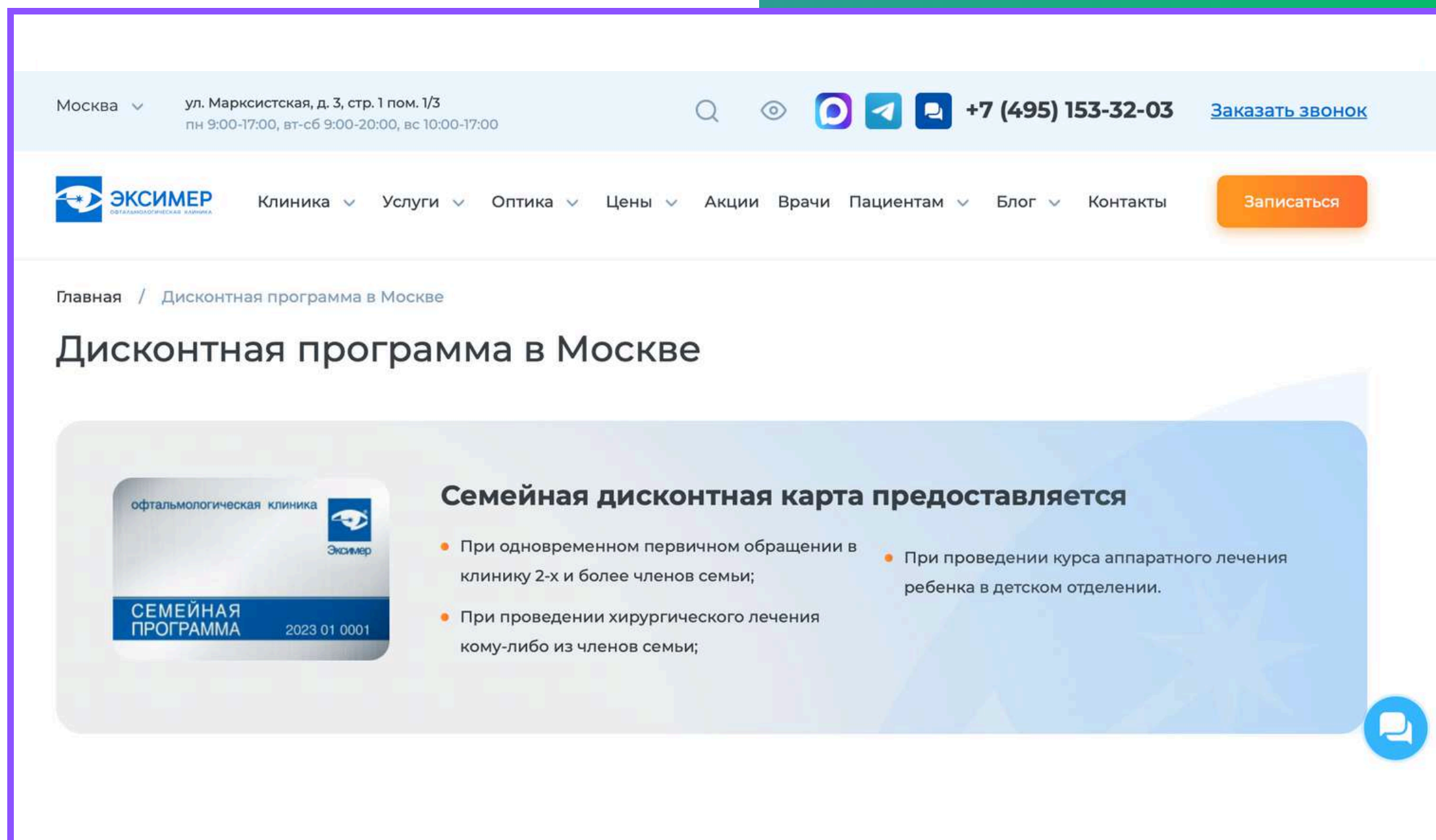
Анкета для оценки качества оказания услуг медицинскими организациями в амбулаторных условиях

Заполнить анкету

#47 Программа лояльности

Что делать:

Разместить информацию о действующей программе лояльности: условия участия, доступные преимущества и порядок их получения. Если программы нет - не создавать раздел формально.



Москва ▼ ул. Марксистская, д. 3, стр. 1 пом. 1/3
пн 9:00-17:00, вт-сб 9:00-20:00, вс 10:00-17:00

🔍 👁️ 📞 📧 📱 +7 (495) 153-32-03 [Заказать звонок](#)

 Клиника ▼ Услуги ▼ Оптика ▼ Цены ▼ Акции Врачи Пациентам ▼ Блог ▼ Контакты [Записаться](#)

Главная / [Дисконтная программа в Москве](#)

Дисконтная программа в Москве



Семейная дисконтная карта предоставляется

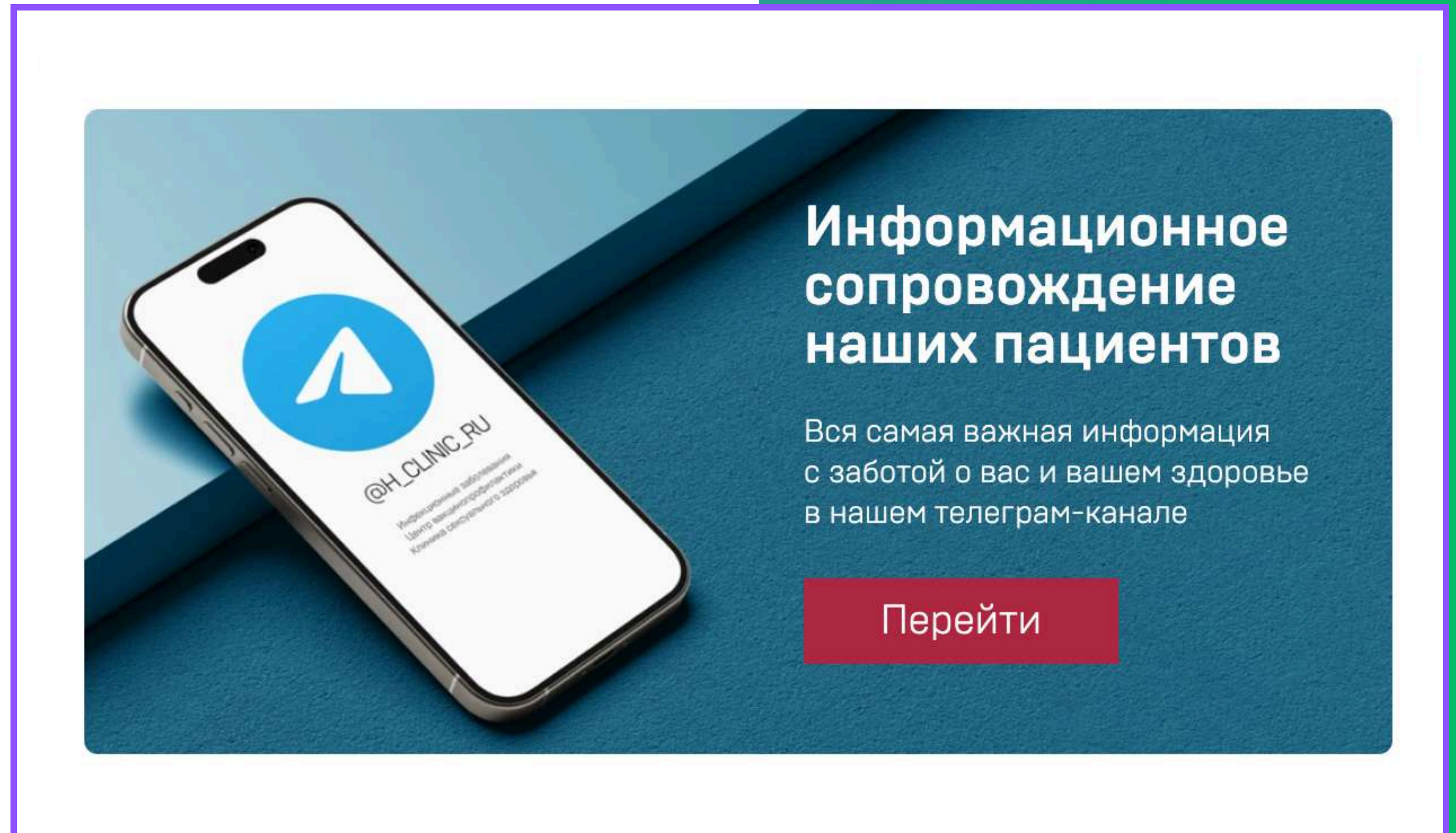
- При одновременном первичном обращении в клинику 2-х и более членов семьи;
- При проведении хирургического лечения кому-либо из членов семьи;
- При проведении курса аппаратного лечения ребенка в детском отделении.

#48

Ссылки на соц. сети/каналы

Что делать:

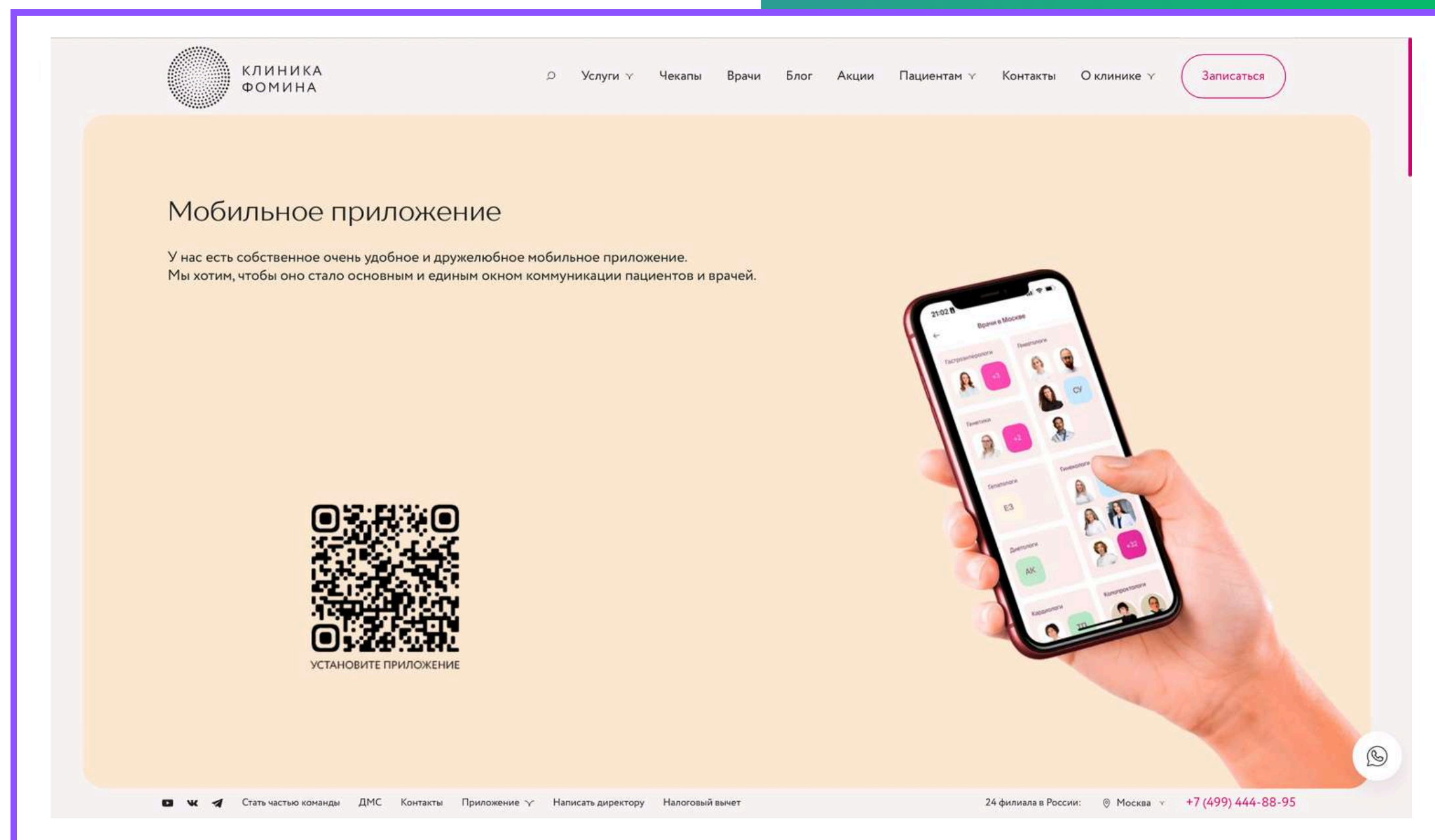
Разместить ссылки на официальные социальные сети и каналы клиники. Указывать только действующие площадки с актуальной информацией и регулярно обновляемым контентом.



#49 Мобильное приложение

Что делать:

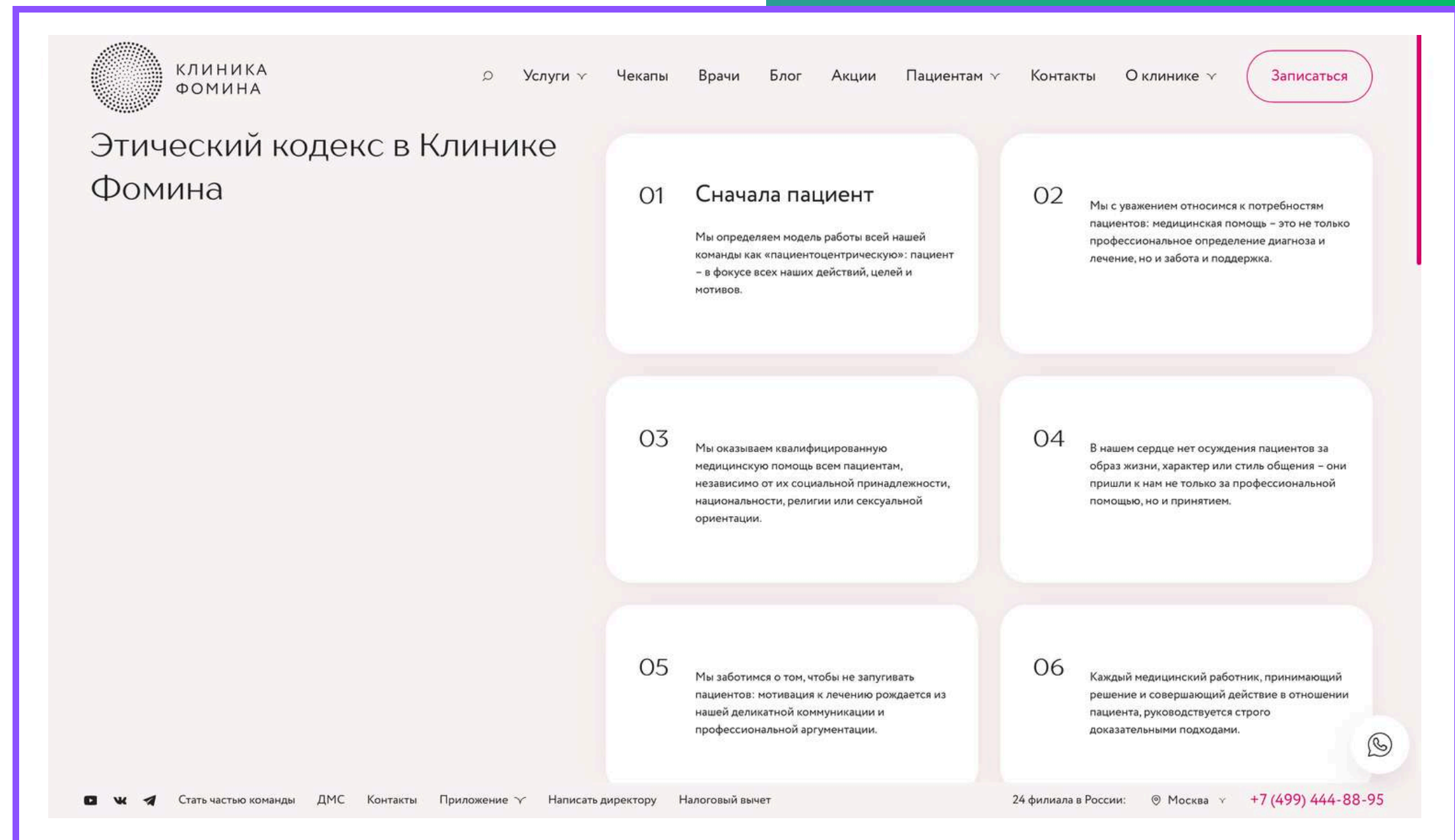
Разместить информацию о мобильном приложении клиники, если оно есть: основные возможности и ссылки на скачивание.



#50 Этический кодекс

Что делать:

Разместить принципы и нормы, которыми клиника руководствуется в работе с пациентами, сотрудниками и партнёрами. Например: забота о пациенте, ответственность, экспертность, уважение, открытость и прозрачность.



Больше рекомендаций в книге "Витамины для сайта"

Стоимость книги: 4 990 ₽

Заказать книгу можно на сайте
chistilinmed.ru (раздел "Книга")

или написав в WatsApp/Telegram
+7 981 824 24 86



Привлеку пациентов в вашу клинику

Мои контакты:

Телефон / WhatsApp

+7 981 824 24 86

Email:

chistilinv@gmail.com

Сайт:

chistililnmed.ru

VK:

<https://vk.com/chistilinmed>

Telegram

@chistilin_med

Оказываю услуги:

- SEO (продвижение в Яндекс и Google)
- Контекстная и таргетированная реклама
- Упаковка и продвижение на картах
- Работа с агрегаторами (ПроДокторов, СберЗдоровье, НаПоправку)
- Работа с GEO AI
- Разработка/доработка сайта
- Юзабилит аудит сайта
- Технический и SEO аудит
- Работа с репутацией (получение честных отзывов от пациентов)
- Медицинский копирайтинг
- Консультации по маркетингу

Ваш медицинский маркетолог, Виктор Чистилин

