



ControlMed

Guía del médico

Tu sitio web en ControlMed — Guía del médico

Cómo dejar listo tu perfil público: presentación, servicios, consultorio, galería y agenda en línea, y cómo hacer que más pacientes te encuentren.

ControlMed · controlmed.com.mx · Guía para el médico · 13 de julio de 2026



Índice

1. Qué es tu sitio web en ControlMed	2
2. Antes de empezar: prepara esto (5 minutos)	2
3. Paso a paso: llena tu perfil	2
4. Servicios y precios	4
5. Consultorios	4
6. Galería de fotos	4
7. Tu agenda en línea	4
8. Cómo aparecer en Google	5
9. Preguntas frecuentes	5
10. Checklist final: tu sitio está listo si...	5



Esta guía es para ti, el médico que usa ControlMed. Te explica, en lenguaje sencillo, cómo dejar listo tu sitio web (tu perfil público): qué poner en cada campo, dónde aparece lo que llenas, y cómo hacer que más pacientes te encuentren. La idea: siéntate 30 minutos con esta guía y déjalo terminado.

1. Qué es tu sitio web en ControlMed

Cada médico en ControlMed tiene su propia página pública en internet, con una dirección del tipo **controlmed.com.mx/m/tu-nombre**. Es tu sitio profesional, listo para compartir.

Lo importante: **es TU sitio, y solo tuyo**. No tiene anuncios, no aparecen otros médicos al lado, no hay enlaces que se lleven a tus pacientes a otra parte. Cuando alguien entra, ve tu información y solo la tuya.

En tu sitio, tus pacientes pueden ver tu **presentación, tus servicios y precios, tu consultorio con mapa, fotos, opiniones de otros pacientes**, y lo más importante: pueden **agendar una cita directamente**. Esa cita cae en tu agenda de ControlMed como una solicitud que tú apruebas.

Además, tu página está preparada para que Google la encuentre.

Importante: tu sitio público se activa cuando tu cuenta pasa del periodo de prueba a un plan de pago. Durante la prueba puedes llenar todo tu perfil con calma, pero aún no será visible para el público. En cuanto activas tu plan, tu sitio queda en línea.

2. Antes de empezar: prepara esto (5 minutos)

Ten a la mano estas cosas y llenar tu perfil será rapidísimo:

- Una **foto tuya profesional**: fondo neutro, buena luz, de frente.
- Una **foto de portada**: tu consultorio, la sala de espera, o algo que te represente. Que sea horizontal (apaisada), porque se recorta a lo ancho.
- Tu **presentación** escrita, o al menos las ideas de lo que quieres decir.
- Tus **servicios con sus precios**.
- La **dirección exacta** de tu consultorio.
- **3 a 6 fotos** de tu consultorio.

3. Paso a paso: llena tu perfil

Todo esto se hace desde **Configuración -> Perfil público**. Ábrelo y ve llenando de arriba hacia abajo. Al terminar, pulsa **Guardar perfil público**.

Foto de portada y foto de perfil

- La **portada** es la franja ancha de arriba de tu página. Sube una imagen **PNG o JPG de máximo 2 MB**. Si no pones ninguna, tu página usa un fondo de color sólido y se ve bien igual. (Si algún día quieres quitarla, hay un botón "Quitar portada".)
- La **foto de perfil** es tu retrato, aparece encima de la portada. Mismo formato: PNG o JPG, máximo 2 MB.
- **Consejo:** una foto de frente, sonriendo, con fondo limpio, genera más confianza que una foto lejana o de grupo.



Presentación larga

Es el texto de "Sobre mí" que el paciente lee en tu página. Puedes escribir **hasta 3,000 caracteres**(varios párrafos).

Consejo de cómo escribirla:habla en primera persona. Di cómo trabajas, qué te importa y a quién atiendes. No es un currículum: es una conversación con el paciente que aún no te conoce.

Un ejemplo breve de buena presentación:

"Soy pediatra y llevo más de diez años acompañando a las familias en el crecimiento de sus hijos. Me tomo el tiempo de escuchar y de explicar con calma, porque sé que como mamá o papá llegas con dudas y a veces con miedo. Atiendo desde el recién nacido hasta el adolescente, con un enfoque preventivo: vacunas al día, buena alimentación y detectar a tiempo. En mi consultorio nadie sale con prisas ni con más preguntas de las que llegó."

Años de experiencia

Un número, **hasta 70**. Aparece junto a tu nombre en la cabecera de tu página.

Áreas de enfoque

Son etiquetas cortas de lo que atiendes (por ejemplo: "Control prenatal", "Menopausia", "Diabetes"). Puedes poner **hasta 12**. Escribe cada una y pulsa Enter.

Consejo:usa los términos que un paciente buscaría, no jerga médica. Escribe "Dolor de rodilla" en vez del nombre técnico; "Ansiedad" en vez de una clasificación. Piensa en cómo lo diría tu paciente.

Experiencia y Formación

- En **Experiencia**agregas los lugares donde has trabajado (hospital o clínica, tu puesto, y desde/hasta cuándo). Puedes agregar **hasta 12**.
- En **Formación** agregas tus estudios (institución, título o especialidad, y el año). También **hasta 12**.

Aparecen en tu página como una línea de tiempo ordenada, que le da respaldo a tu perfil.

Idiomas y Aseguradoras

- **Idiomas** que hablas (por ejemplo "Español", "Inglés"). Hasta 12.
- **Aseguradoras** que aceptas (por ejemplo "GNP", "AXA"). Hasta 12.

Los pacientes con seguro suelen filtrar por esto: ponerlo te ahorra llamadas.

Redes sociales y sitio web

Puedes poner los enlaces a tu **Facebook, Instagram, X, LinkedIn** y a tu **sitio web**si ya tienes uno. Aparecen como botones al final de tu página. Deja en blanco los que no uses.

Preguntas frecuentes

Aquí respondes dudas comunes. Puedes poner **hasta 10** preguntas, cada una con su respuesta.

Consejo:contesta las 3 a 5 preguntas que te hacen todos los días por teléfono. Cada pregunta que respondes aquí es una llamada menos y un paciente más tranquilo. Algunos ejemplos:

- "¿Atiendes urgencias?"
- "¿Aceptas seguros de gastos médicos?"
- "¿Cómo me preparo para la videoconsulta?"
- "¿Necesito estudios previos para la primera cita?"



4. Servicios y precios

En el apartado **Servicios y precios** agregas lo que ofreces. Por cada servicio pones: **nombre**, **descripción**, **duración**, **modalidad** (presencial o videoconsulta) y **precio**. Puedes tener **hasta 20 servicios**.

Cosas útiles que conviene saber:

- Si **dejas el precio vacío**, tu página muestra "Consultar precio" en ese servicio.
- Puedes **ocultar** un servicio sin borrarlo (por ejemplo, uno que ofreces solo por temporada), y **reordenarlos** con las flechas para que aparezcan como tú quieras.
- Los servicios marcados como **videoconsulta solo se publican si tienes la videoconsulta activada** en tu cuenta. Si aún no la activas, puedes prepararlos y aparecerán cuando la actives.

Consejo: los pacientes filtran por precio. Ponerlo genera confianza y te evita llamadas solo para preguntar cuánto cuesta. Un precio claro atrae al paciente que sí va a llegar.

5. Consultorios

En **Consultorios** agregas dónde atiendes. Por cada uno pones: **nombre**, **dirección**, **teléfono**, **horario**, **formas de pago y referencias** (como "Frente al parque, piso 3"). Puedes tener **hasta 5 consultorios**.

Lo más importante — el mapa: al escribir la dirección, verás una **vista previa del mapa**. Revisala con cuidado y confirma que apunta al lugar correcto **antes de guardar**. Una dirección mal escrita manda a tus pacientes a otra parte de la ciudad. Vale la pena verificarlo cada vez.

Si atiendes en más de un lugar, puedes marcar uno como **principal**: ese es el que se muestra primero y el que usamos para tu ciudad y tu mapa. El horario que escribes aquí es informativo, para que el paciente lo lea; no cambia tu agenda ni los horarios en los que se puede reservar.

6. Galería de fotos

En **Galería** subes fotos de tu consultorio. Puedes subir **hasta 12 fotos**, cada una de **máximo 2 MB** (PNG o JPG). Aparecen en una cuadrícula, y el paciente puede pulsar una para verla en grande.

Qué subir: tu consultorio, la sala de espera, el equipo con el que trabajas, el área de exploración, la fachada para que te ubiquen. Fotos reales y con buena luz.

Qué NO subir — léelo con atención: no subas **fotos donde aparezcan pacientes identificables**. Aunque el paciente te dé permiso de palabra, publicar su imagen en internet es exponer información de su salud, y eso no se hace. Si en una foto sale una persona reconocible, no la subas. Ante la duda, déjala fuera.

Ponle una descripción a cada foto (por ejemplo "Sala de espera" o "Consultorio 302"). Ayuda a Google a entender tu página y permite que las personas que usan lectores de pantalla sepan qué muestra cada imagen.

7. Tu agenda en línea

Tu sitio muestra una tarjeta para **agendar cita**, y los horarios que ve el paciente salen de la **disponibilidad** que ya configuraste en ControlMed. No tienes que llenar nada aparte: si ya tienes tu horario de atención puesto, tu sitio lo refleja solo.

Cuando alguien agenda desde tu página, **te llega como una solicitud de cita** y tú decides si la aceptas. Si tienes la **videoconsulta activada**, el paciente puede elegir esa modalidad al momento de reservar.



8. Cómo aparecer en Google

Esta parte importa, así que seamos claros sobre qué hace ControlMed y qué depende de ti.

Lo que hacemos por ti: dejamos tu página preparada para que Google la entienda bien —tu nombre, especialidad, dirección, opiniones y servicios en un formato que los buscadores leen sin problema— y la registramos para que la puedan encontrar.

Lo que TÚ puedes hacer (esto es lo que más mueve la aguja):

- **Llena TODO tu perfil.** Una página completa, con presentación, servicios, fotos y consultorio, posiciona mucho mejor que una a medias.
- **Comparte tu enlace** en todas partes: en tus redes sociales, en la firma de tu correo, en tu tarjeta de presentación y por WhatsApp. Cada vez que alguien entra a tu página, ayuda.
- **Pide opiniones a tus pacientes.** Las opiniones reales son lo que más confianza genera en quien todavía no te conoce.

Con honestidad: posicionarse en Google toma tiempo y depende de muchos factores que nadie controla del todo. No te prometemos el primer lugar de la noche a la mañana. Lo que sí te garantizamos: cuando alguien busque **tu nombre**, encontrará **tu página**—no un directorio con otros médicos compitiendo a tu lado.

9. Preguntas frecuentes

- **¿Cuándo se activa mi sitio?** Cuando tu cuenta pasa del periodo de prueba a un plan de pago. Mientras tanto puedes prepararlo todo, pero no será visible al público.
- **¿Puedo cambiar mi dirección web?** Tu enlace (controlmed.com.mx/m/tu-nombre) se genera a partir de tu nombre. Si necesitas ajustarlo, escríbenos y lo revisamos contigo.
- **¿Qué pasa si no lleno alguna sección?** Nada malo: la sección que dejes vacía simplemente **no aparece**. Tu sitio se ve completo y ordenado con lo que sí llenaste, sin huecos.
- **¿Puedo quitar mi foto de portada?** Sí. Junto al botón de subir hay un botón para **quitarla**; tu página vuelve al fondo de color sólido.
- **¿Las opiniones las controlo yo?** Las opiniones las escriben tus pacientes: después de una cita atendida, ControlMed les ofrece dejar su calificación y comentario. **Tú no las escribes ni las editas**, pero sí puedes **ocultar** una opinión si no quieres que se muestre en tu página. Lo que ve el público es el promedio y las opiniones que están visibles.
- **¿Los pacientes pueden escribirme desde mi sitio?** Además del botón para agendar, si pusiste **teléfono en tu consultorio**, en tu página aparece un botón de **Enviar mensaje** que abre WhatsApp hacia ese número. Si no pones teléfono, ese botón no aparece y el paciente te contacta agendando.

10. Checklist final: tu sitio está listo si...

- ☐ Subiste tu **foto de perfil** (de frente, fondo limpio).
- ☐ Subiste una **foto de portada** horizontal (o decidiste dejar el fondo de color).
- ☐ Escribiste tu **presentación** en primera persona.
- ☐ Pusiste tus **años de experiencia** y tus **áreas de enfoque**.
- ☐ Agregaste tu **experiencia y formación**.
- ☐ Cargaste tus **servicios con precios** (o "Consultar precio" donde prefieras).
- ☐ Agregaste tu **consultorio** y **verificaste el mapa** con la vista previa.



- [] Subiste **3 a 6 fotos** de tu consultorio, sin pacientes identificables.
- [] Respondiste tus **preguntas frecuentes** más comunes.
- [] **Compartiste tu enlace** en tus redes y tu firma de correo.