

## **Sólo un 28% de las clínicas de reproducción asistida están preparadas para captar clientes online**

### **La agencia de Inbound Marketing nothingAD, ha realizado un exhaustivo estudio de las 30 clínicas que están mejor posicionadas en Google**

La demanda de tratamientos de reproducción asistida ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años. Según el Instituto Nacional de Estadística, la natalidad ha caído un 30% en una década en España.

Ocho de cada diez mujeres de entre 25 y 29 años aún no han tenido ningún hijo, bien de forma voluntaria, bien porque a pesar de buscarlo han tenido que enfrentarse a dificultades biológicas.

Por otro lado, el número de clínicas dedicadas a la reproducción asistida ha crecido un 140% entre el 2007 y el 2017, según la Sociedad Española de Fertilidad (SEF) en el último informe que publicó.

En 2018, el negocio de la reproducción asistida movió un volumen de negocio agregado de 467 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 5% respecto a 2017. Y, según los datos que se manejan en el sector, el volumen del año 2019 habría escalado hasta los 615 millones.

Frente a este creciente negocio que suponen las clínicas de reproducción asistida, más de 700 centros, algunos de los cuales pertenecen a grandes grupos empresariales, están peleando por hacerse con la mayor parte de este mercado. El campo de batalla, cada vez más, está teniendo lugar en el ámbito digital.

Por ello, la agencia de Inbound Marketing nothingAD, ha realizado un exhaustivo estudio de las 30 clínicas que están mejor posicionadas en Google. Y es que, según diferentes encuestas llevadas a cabo por el INE en 2019, el 69% de la población española utiliza internet a diario, y de este porcentaje, casi el 65% se conecta regularmente en busca de información relacionada con temas de salud.

Para este estudio, se ha analizado una muestra significativa de clínicas de fecundación in vitro, señalando las 30 que más veces aparecían frente a términos de búsqueda como "clínica de fertilidad", "clínica de reproducción asistida" y similares.

El estudio, ha considerado la combinación de los puestos que ocupan las clínicas en los buscadores, junto con el tráfico estimado que reciben y el número de palabras por las que las diferentes clínicas aparecen, lo que se conoce como palabras clave posicionadas.

En este estudio se ha constatado que, si bien muchas de las clínicas tienen un apartado de noticias o

blog donde compartir artículos relacionados con el embarazo y la fertilidad, la mayoría de ellas no lo utilizan como una herramienta para conseguir clientes a través de Internet.

Para más información:<https://inbound.nothingad.com/es/ranking-clinicas-reproduccion-asistida-ivitro>

**Datos de contacto:**

NothingAD

93 681 81 46

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Medicina](#) [Telecomunicaciones](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Infantil](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>