



DATAREPORTAL DIGITAL 2026 UKRAINE

Дослідження: які соцмережі потрібні стоматології в Україні

58,5% населення України — у соцмережах. 23 млн акаунтів. 35,3 млн інтернет-користувачів. Клініки, які обирають правильні платформи, отримують більше пацієнтів.

 INSTAGRAM

Канал першого враження та візуальної довіри

9,29%

частка трафіку

Statcounter, квітень 2026

23M

користувачів у соцмережах

DataReportal 2026

Пацієнт хоче бачити лікаря, кабінет, атмосферу та результати до/після. Сторіс і Reels формують довіру ще до першого дзвінка.



Висновок: Instagram — вітрина вашої клініки. Без нього немає першого контакту.

Платоспроможна аудиторія 30–55+ для дорогого лікування

43,93%

частка трафіку

№1 в Україні — Statcounter 2026

58,5%

охоплення населення

DataReportal 2026

Аудиторія 30–55+ приймає рішення про імплантацію, протезування, сімейну стоматологію. Facebook — платформа для довгих постів, відгуків і таргетованої реклами.



Висновок: Facebook — головний канал для дорослих пацієнтів із серйозними запитами.



TIKTOK

Швидке знайомство з лікарем і зняття бар'єрів



Вірусний охоплення

Короткі відео виходять далеко за межі підписників



Зняття страхів

«Боляче / не боляче», міфи, догляд — відео формують довіру



Не тільки молодь

Аудиторія 25–45+ активно дивиться освітній контент



Висновок: TikTok — найшвидший спосіб познайомити пацієнта з вашим експертом.



YOUTUBE SHORTS

Експертність із довгим строком життя контенту

32,26%

частка трафіку

№2 в Україні — Statcounter 2026

2+

роки життя відео

Контент працює довше, ніж у TikTok чи Instagram

Пацієнти шукають пояснення перед складними рішеннями: імпланти, вініри, брекети, лікування каналів. YouTube — платформа пошуку, а не лише перегляду.



Висновок: YouTube — інвестиція в довгострокову довіру та SEO-присутність.

Точка прийняття рішення: «стоматологія поруч»



Локальний пошук

Пацієнт шукає клініку на карті поруч



Відгуки та рейтинг

Перевіряє відгуки перед записом



Запис без бар'єрів

Кнопка дзвінка та онлайн-запис



Висновок: Google Business — не просто соцмережа, а точка конверсії. Без нього вас немає на карті.

Преміальний сегмент, корпоративні клієнти, репутація

Особистий бренд лікаря

Головний лікар і власник — обличчя клініки для B2B-аудиторії

Корпоративне обслуговування

Контракти з компаніями, ДМС, стоматологія для персоналу

Репутація та партнерства

Підсилює довіру до клініки та преміальних послуг

 **Висновок:** LinkedIn — не для масових заявок, а для репутації та дорогого сегмента.

Шлях пацієнта — кілька точок контакту



TikTok / Reels

Перший контакт, знайомство з лікарем



Instagram

Перевірка атмосфери та результатів



Google

Відгуки, рейтинг, карта



Запис

Пацієнт приходить до вас

Пацієнт може побачити клініку в TikTok, перевірити Instagram, знайти відгуки в Google, подивитися пояснення на YouTube, побачити Facebook-пост — і лише потім записатися. 2–3 соцмережі вже не дають повного покриття.



Головна думка: Сильна стоматологія будує присутність у кількох точках контакту одночасно.

Збережіть цей пост і поділіться з колегами — нехай ваша клініка буде там, де шукають пацієнти.