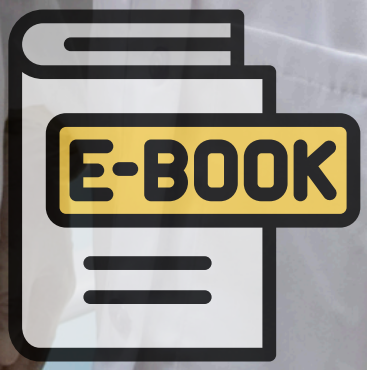
LEVERAGE
ASESORIAS EN SALUD

7 CAMBIOS PARA AUMENTAR PACIENTES, LOS INGRESOS Y LA RENTABILIDAD DE TU CLÍNICA

Y QUE ADEMÁS FUNCIONE SIN TI



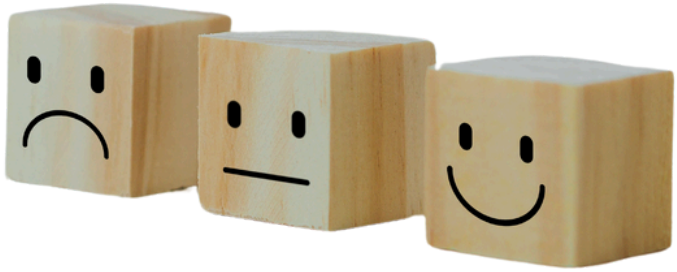
La importancia de incorporar nuevos conocimientos

En la actualidad, observamos con frecuencia que una gran cantidad de profesionales de la salud se encuentran atrapados en sus prácticas en un ciclo negativo que se traduce en pocos pacientes, ingresos limitados y una rentabilidad insatisfactoria, lo que conlleva a un mayor estrés y una baja calidad de vida.

Por otro lado, conocemos a otros que están viviendo un ciclo opuesto, uno positivo, donde cuentan con más y mejores pacientes y recomendaciones que llevan a mayores ingresos y rentabilidad, permitiendo que la clínica funcione de manera más eficiente, incluso sin la presencia del dueño.

La clave para salir del ciclo negativo y entrar en el positivo reside en la adopción de una serie de cambios estratégicos.

En este ebook, exploraremos siete cambios esenciales que, según nuestra experiencia con alumnos y clientes, pueden revolucionar tu práctica y llevar tu clínica dental al siguiente nivel.



1 Desarrollar tu mentalidad para que crezcas seas feliz con tu profesión

Desarrollar una mentalidad positiva y resiliente es fundamental para cualquier profesional que aspire al éxito en su campo. La gestión de las emociones juega un papel crucial en el éxito de una clínica dental. Una mentalidad empresarial sólida, combinada con la inteligencia emocional, permite a los profesionales superar obstáculos y alcanzar sus metas.

> "El 90% del éxito se debe a la mentalidad y a la inteligencia emocional"
>
> Tony Robbins



Para crecer y ser feliz en tu profesión, es esencial soñar en grande y mantener una visión clara de lo que quieres lograr. Esta mentalidad te permite mantenerte enfocado y motivado, incluso cuando enfrentas desafíos. Además, una mentalidad positiva te ayuda a tomar decisiones más acertadas y a mantener una actitud perseverante frente a las adversidades.

La disciplina, la perseverancia, la confianza y el pensamiento positivo son pilares que sostienen el éxito profesional. Sin estos elementos, es fácil caer en el desánimo y la frustración. Al cultivar estos valores, puedes transformar tu práctica y crear un entorno de trabajo más gratificante y productivo.

Finalmente, es importante preguntarte si lo que estás haciendo ahora es realmente lo que soñaste. Si la respuesta es no, es momento de hacer un cambio. Desarrollar una mentalidad orientada al crecimiento no solo te permitirá alcanzar tus metas profesionales, sino también disfrutar de una mayor satisfacción personal y profesional.

Los datos a continuación revelan cómo una mentalidad orientada al crecimiento impacta en el éxito profesional.



2

Trabajar en tus objetivos para que estés enfocado y tengas metas claras

Para empezar, es vital definas tus metas a corto, mediano y largo plazo, porque establecer objetivos claros y alcanzables es fundamental para cualquier profesional que desee avanzar en su carrera.

Si no es así, es momento de sentarte y reflexionar sobre lo que realmente deseas lograr. Una vez que tengas estas metas, puedes desarrollar un plan de acción detallado que te guíe en cada paso del camino.

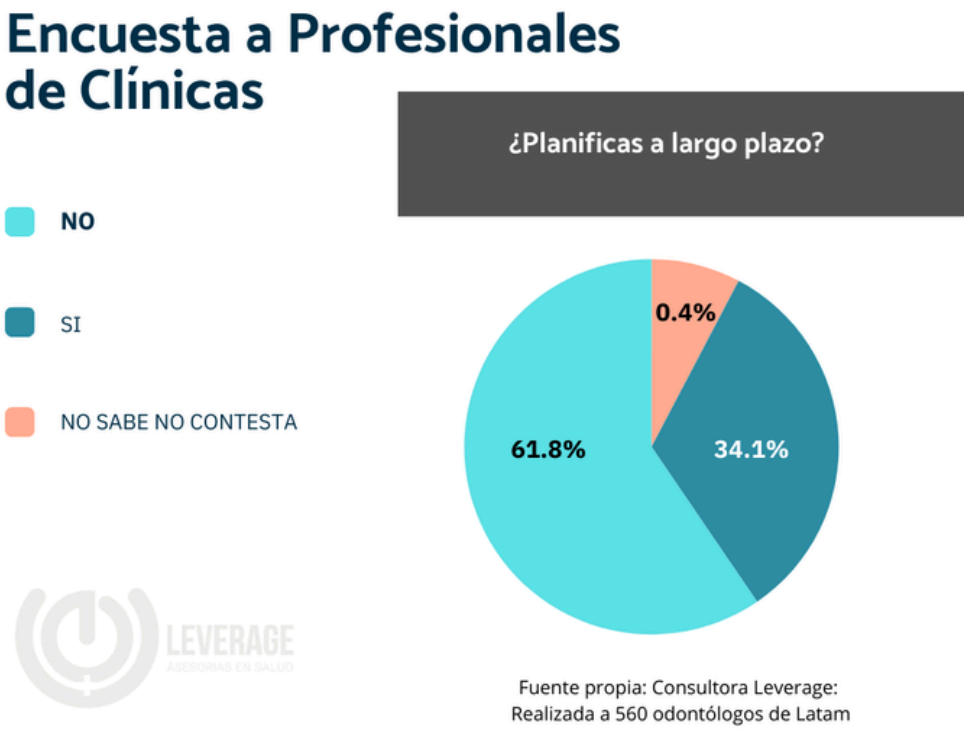
> “Siempre que comience a establecer metas claras y específicas para cada parte de su vida, se sorprenderá de los resultados.”
>
> Brian Tracy



Tener objetivos claros te ayudará a tomar decisiones más informadas y a priorizar tus tareas diarias de manera más efectiva. También te permitirá comunicar mejor tus expectativas a tu equipo de trabajo. Cuando todos en la clínica están alineados con las mismas metas, es más fácil trabajar juntos hacia un objetivo común. Esto no solo mejora la eficiencia y la productividad, sino que también crea un ambiente de trabajo más armonioso y colaborativo.

Recuerda que los objetivos no son estáticos. A medida que avances en tu carrera y tu vida, es posible que necesites reevaluar y ajustar tus metas. Mantén una mente abierta y sé flexible para adaptarte a los cambios y aprovechar nuevas oportunidades.

¿Sabías que acuerdo a nuestras encuestas, más de la mitad de los profesionales consultados, no cuentan con un plan a largo plazo.



3 Implementar estrategias de Marketing fácilmente aplicables

El marketing es una herramienta poderosa que puede transformar completamente la dinámica de tu clínica dental, no solo porque te permite atraer nuevos pacientes, sino también porque logra fidelizar a los actuales, asegurando un flujo constante de ingresos y recomendaciones. Una de las primeras estrategias a considerar es mejorar la visibilidad de tu clínica, asegurándote que sea fácilmente encontrada por potenciales pacientes, tanto en línea como fuera de línea.

A pesar de este dato de importancia, como vemos en nuestra encuesta, solo el 58.8% cuenta con un sitio web activo.



Fuente propia: Consultora Leverage:
Realizada a 643 odontólogos de LATAM

Otro aspecto crucial del marketing es el "viaje del paciente". Cada interacción que un paciente tiene con tu clínica, desde la primera consulta hasta el seguimiento posterior al tratamiento, debe ser cuidadosamente diseñada para proporcionar una experiencia excepcional. Aumentar la satisfacción del paciente no solo mejora la retención, sino que también incrementa las recomendaciones y las reseñas positivas

La publicidad pagada es otra herramienta efectiva para atraer nuevos pacientes. Campañas en Google Ads, Facebook Ads y otras plataformas pueden ayudarte a llegar a un público más amplio y a segmentar tus anuncios para que lleguen a las personas que más probablemente necesiten tus servicios. Asegúrate de tener un mensaje claro y una llamada a la acción convincente en tus anuncios.



El marketing de recomendación también es esencial. Fomenta que tus pacientes satisfechos recomienden tu clínica a sus amigos y familiares. Recuerda que los pacientes que vienen por recomendación tienden a ser más leales y a confiar más en tus servicios.

> Aquí hay una regla simple pero poderosa: Siempre dale al cliente más de lo que espera recibir
>
> Nelson Boswell



Por último, encuentra aquello que hace única a tu clínica y destaca esos aspectos en tu marketing. Puede ser un enfoque innovador en los tratamientos, un servicio al cliente excepcional, o incluso el ambiente y la cultura de tu clínica.



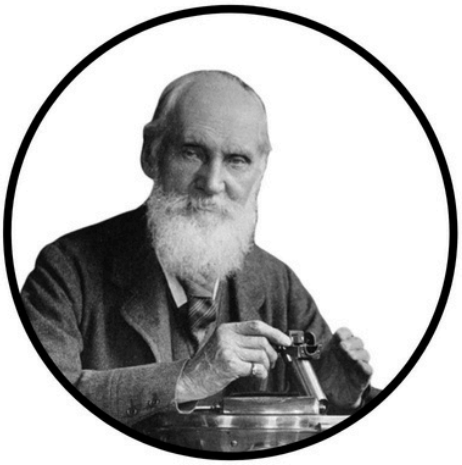
4

Conocer los principales indicadores de gestión para identificar dónde estás perdiendo dinero

La gestión eficiente de una clínica dental requiere un conocimiento profundo de los principales indicadores de rendimiento. Estos indicadores te permiten evaluar la salud de tu negocio, identificar áreas de mejora y tomar decisiones informadas que pueden incrementar la rentabilidad. Sin un seguimiento adecuado de estos indicadores, es fácil perder dinero y no darse cuenta hasta que sea demasiado tarde.

Uno de los indicadores más importantes es la producción mensual. Conocer cuánto estás generando en ingresos cada mes te permite ver si estás en camino de alcanzar tus metas financieras.

> Lo que no se mide,
> no se puede mejorar
>
> William Thomson Kelvin



LEVERAGE

Otro indicador crucial es la tasa de ocupación de tu clínica. Este indicador te muestra qué tan llenos están tus horarios y cuántas citas estás perdiendo debido a la falta de disponibilidad. Una baja tasa de ocupación puede indicar que necesitas mejorar tus esfuerzos de marketing o revisar tu política de programación de citas para acomodar más pacientes.

La tasa de retención de pacientes es otro factor clave. Saber cuántos pacientes regresan para tratamientos adicionales o revisiones te da una idea de la satisfacción del cliente y la lealtad. Una alta tasa de retención indica que los pacientes están contentos con tus servicios, mientras que una baja tasa puede señalar problemas que necesitan ser abordados.

A pesar de la importancia de contar con indicadores de gestión para la mejor toma de decisión dentro de una clínica, son los menos los que cuentan con ellos. Aquí lo vemos en los resultados de nuestra encuesta:



Fuente propia: Consultora Leverage:
Realizada a 560 odontólogos de Latam

El seguimiento de los costos operativos también es esencial. Conocer tus gastos fijos y variables te permite identificar áreas donde puedes reducir costos sin comprometer la calidad del servicio. Además, tener un control claro de los gastos te ayuda a mantener un margen de beneficio saludable y a reinvertir en el crecimiento de la clínica.



Finalmente, es importante revisar regularmente estos indicadores y ajustarlos según sea necesario. Utilizar un software de gestión dental puede facilitar este proceso, proporcionando informes detallados y análisis en tiempo real.



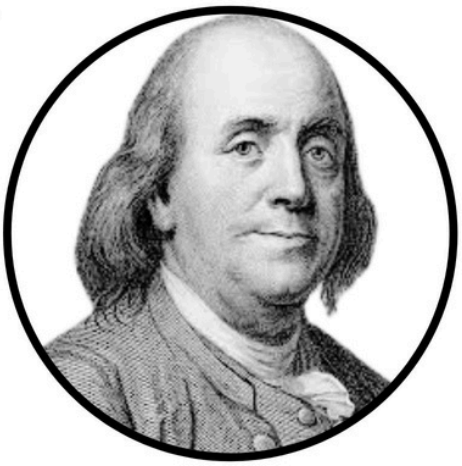
5 Analizar los aspectos financieros más importantes para aumentar la rentabilidad

La rentabilidad de una clínica dental no solo depende de atraer más pacientes, sino también de una gestión financiera eficiente. Analizar y entender los aspectos financieros de tu clínica es crucial para maximizar los ingresos y minimizar los costos.

Este análisis te permitirá tomar decisiones informadas que pueden mejorar significativamente la rentabilidad de tu negocio.

El primer paso es tener una visión clara de tus ingresos y gastos. Esto implica llevar un registro detallado de todas las transacciones financieras de la clínica. Conocer tus principales fuentes de ingresos, así como los gastos fijos y variables, te permite identificar áreas donde puedes aumentar los ingresos o reducir costos.

> “Cuida de los pequeños gastos; un pequeño agujero puede hundir un barco”
>
> Benjamín Franklin



LEVERAGE

Establece un presupuesto anual y trimestral, te ayuda a controlar mejor tus finanzas y a prever posibles problemas antes de que ocurran.

Tener un plan financiero te permite tomar decisiones estratégicas, como cuándo invertir en nuevos equipos o expandir tu clínica.

Para eso, es esencial reconocer la diferencia entre deuda buena y mala. La deuda buena es aquella que se utiliza para inversiones que generan ingresos, como la compra de nuevos equipos o la expansión de la clínica. La deuda mala, por otro lado, es aquella que no aporta valor a largo plazo y puede afectar negativamente la salud financiera de tu negocio. Gestionar adecuadamente tus deudas te permitirá mantener un flujo de caja saludable y evitar problemas financieros a largo plazo.

.



La fijación de precios es otro aspecto crucial. Es importante que los precios de tus servicios reflejen no solo el costo de proporcionarlos, sino también el valor percibido por los pacientes. Realiza un análisis de mercado para conocer los precios de la competencia y ajusta los tuyos en consecuencia, eso te ayudará a atraer y retener pacientes sin sacrificar la rentabilidad.



Revisa tus estados financieros mensualmente, analiza las tendencias y toma medidas correctivas cuando sea necesario. Una gestión financiera proactiva te permitirá aumentar la rentabilidad y asegurar el éxito a largo plazo de tu clínica dental.

6 Elaborar las mejores estrategias comerciales para aumentar los ingresos

Las estrategias comerciales efectivas no solo deben centrarse en atraer nuevos pacientes, sino también en maximizar el valor de cada uno de ellos y fomentar la lealtad a largo plazo. Implementar técnicas comerciales bien pensadas puede transformar tu clínica y aumentar significativamente tus ingresos.

Una de las primeras estrategias a considerar es la creación de alianzas y convenios con otras empresas o entidades. Estas asociaciones pueden ayudarte a atraer nuevos pacientes y a ofrecer servicios complementarios que aumenten el valor percibido por tus pacientes. Por ejemplo, puedes colaborar con centros de estética, gimnasios o tiendas de salud para ofrecer paquetes promocionales conjuntos.



Otra estrategia efectiva es fomentar la aceptación de presupuestos. Esto implica capacitar a tu equipo para presentar presupuestos de manera clara y persuasiva, destacando los beneficios y el valor de los tratamientos propuestos. Además, ofrecer opciones de financiamiento flexibles puede ayudar a que más pacientes acepten tratamientos costosos, aumentando tus ingresos.

También el seguimiento de pacientes es crucial para asegurar que regresen a tu clínica para tratamientos adicionales o revisiones. Utilizar un sistema de gestión de relaciones con los pacientes (CRM) te permite mantener un registro detallado de las interacciones con cada paciente y enviar recordatorios oportunos para citas y tratamientos. Esto no solo mejora la retención de pacientes, sino que también fidelizarlos y aumentar las oportunidades de ingresos recurrentes.



Fuente propia: Consultora Leverage:
Realizada a 560 odontólogos de Latam

Los pacientes embajadores son otro componente clave de una estrategia comercial exitosa. Estos son pacientes que están tan satisfechos con tus servicios que recomiendan tu clínica a sus amigos y familiares. Fomentar este tipo de comportamiento puede incluir programas de referidos, descuentos por recomendaciones y un excelente servicio al cliente. Recuerda que los pacientes satisfechos son tu mejor herramienta de marketing.

Por último, la tecnología puede jugar un papel importante en la implementación de tus estrategias comerciales. Utilizar herramientas digitales para la gestión de citas, la comunicación con los pacientes y la promoción de tus servicios puede aumentar la eficiencia y mejorar la experiencia del paciente.

Pero recuerda...

"La tecnología reinventará los negocios, pero las relaciones humanas seguirán siendo la clave del éxito"

Stephen Covey



7 Es hora de empezar a tomar decisiones que te harán cambiar tu vida profesional

Reconocer la importancia de la toma de decisiones informadas significa evaluar cuidadosamente todas las opciones disponibles y considerar sus posibles consecuencias antes de actuar.

Pero para tomar mejores decisiones, es primordial seguir creciendo en estos temas. La educación continua es otro aspecto fundamental. Mantente actualizado con las últimas tendencias y avances en odontología, gestión y marketing. Asiste a seminarios, cursos y talleres te proporcionará nuevas habilidades y conocimientos que puedes aplicar en tu clínica. Además, deberás siempre estar al tanto de las mejores prácticas te permitirá mantener una ventaja competitiva en el mercado.

Otro punto vital es rodearte de un equipo de confianza y capacitado. Las decisiones no deben tomarse en aislamiento. Contar con el apoyo y la experiencia de tu equipo puede ayudarte a tomar decisiones más equilibradas y efectivas. Fomenta una cultura de colaboración y comunicación abierta en tu clínica para asegurar que todos estén alineados con tus objetivos y estrategias.

Si no puedes solo, contar con un mentor o asesor que te guíe en tu camino puede acelerar tu éxito y ayudarte a evitar errores comunes. Los asesores aportan una perspectiva externa y objetividad que puede ser invaluable en la toma de decisiones críticas. Como sugiere la metáfora del GPS, elegir la guía adecuada puede llevarte a tu destino de manera más eficiente y con menos desvíos.

Por último, la acción es clave. Las decisiones sin acción no tienen valor. Comprométete a implementar los cambios y estrategias que has identificado, y mantén un enfoque constante en tus metas.

Recuerda que cada pequeño paso cuenta y que la perseverancia es fundamental para alcanzar el éxito a largo plazo.



Conclusiones

La transformación de una clínica dental requiere un enfoque integral que abarque desde la mentalidad del profesional hasta las estrategias comerciales y de gestión.

Implementar los siete cambios detallados en este ebook te permitirá no solo aumentar el número de pacientes, sino también mejorar la rentabilidad y la eficiencia de tu clínica.

Aprovecha estas estrategias y transforma tu práctica para alcanzar nuevos niveles de éxito y satisfacción profesional.

> La mejor manera de predecir el futuro es crearlo
>
> Peter Drucker





RECUERDA

- Estamos aquí para ayudarte. Si tienes alguna duda o necesitas asesoramiento adicional, no dudes en contactarnos para un llamado por Zoom sin cargo.

- **Estaremos encantados de brindarte más información y orientación personalizada.**

- **Haz clic aquí:**

https://calendly.com/consultora_leverage/coaching-duenos-de-clinicas



POR QUÉ ELEGIRNOS

- Porque nos dedicamos a la gestión y hacemos asesorías desde el año 2010

- Porque al ser profesionales de la salud y haber dirigido importantes clínicas, conocemos muy bien cuales tus necesidades y eso nos diferencia de otros que no cuentan con nuestra experiencia

- Porque además somos profesores académicos, dictamos cursos de Pregrado y Posgrado y Diplomaturas en temas de Gestión y Marketing tanto en Chile, España y Argentina desde hace varios años





POR QUÉ ELEGIRNOS

- Porque poseemos datos, indicadores, estándares y rendimientos promedios propios y de las clínicas de varios países
- Porque al ser speakers referentes del sector, hemos aprendido de más de 5.000 profesionales que han asistido a nuestros cursos
- Porque te damos acceso a la mejor bibliografía sobre crecimiento personal y profesional

Porque nos conocemos muy bien y como dice el refrán: **"Cuatro ojos ven más que dos"**












consultoraleverage

¿Qué opinan los clientes y alumnos de nosotros?

Lo que tienen en común, es que el 100% están contentos con los resultados alcanzados.

“Es una persona que tiene un conocimiento macro y micro de la profesión desde la gestión, administración y marketing por su experiencia como odontólogo y por haber gestionado las más grandes clínicas de Argentina, además de un criterio y calidad humana sobresaliente”
Dr. Fabián Scherbovsky (Director Odontomás / Mendoza)

“Mentor, guía, coach, asesor, capacitador, facilitador, compañero, excelente persona y profesional”.
Dr. Adrián García (Adrián García Odontología / Puerto Madryn / Chubut)

"Estamos muy felices con los conocimientos, consejos y orientaciones recibidos por consultora, nos aportó en mejorar nuestros estándares, enfocados siempre en nuestros pacientes. ¡Estamos muy contentos y lo recomendamos totalmente!"
Dra. Pamela Agurto Veas

" Recomendamos el sólido conocimiento desplegado para un diagnóstico personalizado y orientaciones focalizadas en nuestra clínica. Por ello estamos muy agradecidos de la asesoría realizada. Sus guías y recomendaciones fueron las correctas y su continuo apoyo ha reforzado nuestro trabajo, ayudándonos a mantener el rumbo hacia la solidez y equilibrio que buscamos".
Dr. Sergio Parra Peralta (Clínica Parra Cerutti)

" El compromiso y dedicación supera las expectativas, sin duda recomiendo la asesoría. Nos ha permitido entender cada proceso administrativo y clínico de la consulta guiándonos a un mejor resultado general en todas las etapas de gestión".
Dr. Enrique Gabriel Javier Manzur

"Cristian es un excelente profesional, que con su experiencia te guía y te facilita herramientas para poder llevar tu clínica a otro nivel”.
Lic. Diego Pérez (Gerente en Marion Odontología y Estética Dental / Córdoba)



Conoce nuestro catálogo de productos

Cursos y webinar pensado y diseñados 100% para hacer crecer tu clínica





LEVERAGE
ASESORIAS EN SALUD



Dr. Edmundo González Toloza

Cirujano Dentista
Director Consultora GECI "Gestión Clínica Integral"
Director Diplomado Gestión en Odontología, U. San Sebastián-Chile.
Director Master de Gestión en Salud, U. de Lleida-España
Máster en Administración
Diplomado en Inteligencia emocional

CONTACTOS PROFESIONALES
+56977573520
egonzalez@geci.cl
www.linktr.ee/geci
edmundogonzaleztoloza
edmundogonzalez_geci
geci.cl



Dr. Cristian Kulzer

Odontólogo
Magister en Administración de Servicios de Salud
Master en Gestión de clínicas
Especialista en Marketing, Neuromarketing y Neuroventas
Asesor en Marketing de Denting / Dental Marketing
Docente y speaker internacional

CONTACTOS PROFESIONALES
+5491150975652
cristiankulzer@gmail.com
www.cristiankulzer.com.ar
ckulzer
criskulzer
mktkulzer