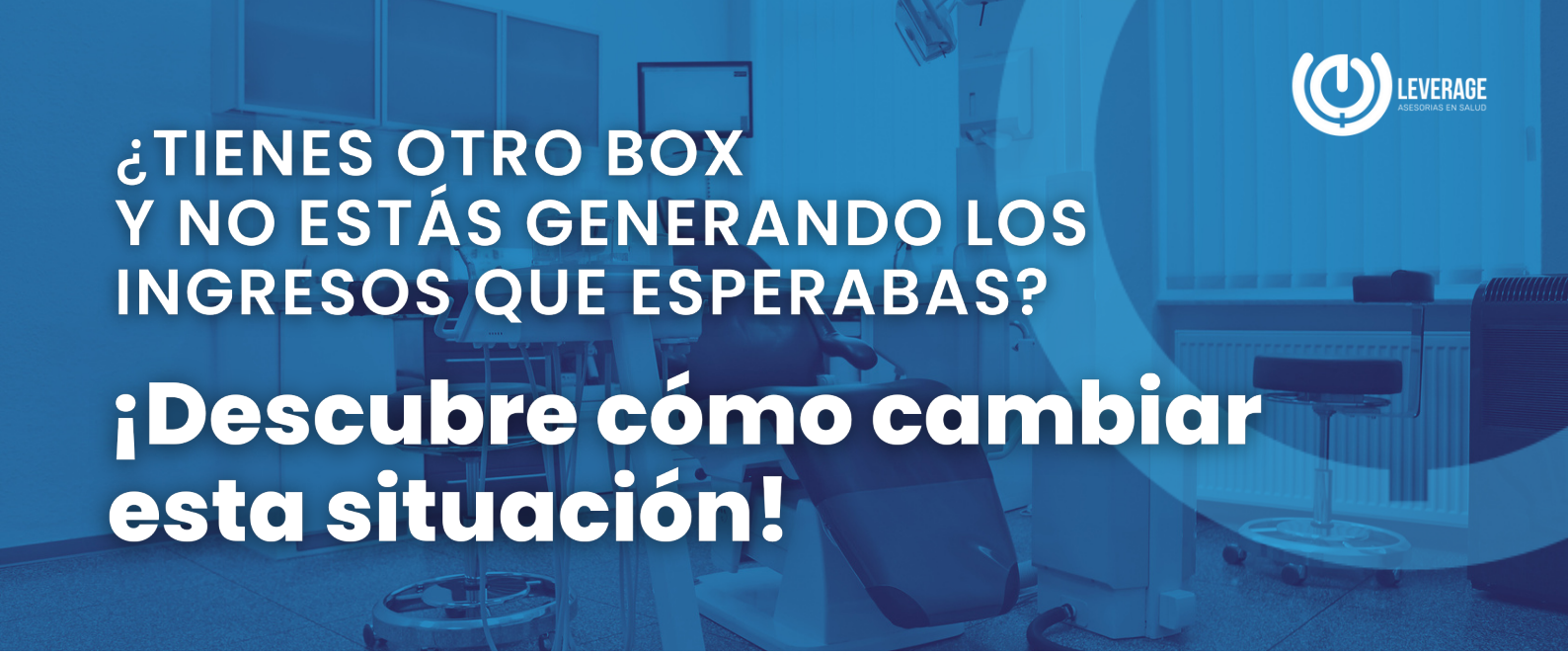


¿TIENES OTRO BOX Y NO ESTÁS GENERANDO LOS INGRESOS QUE ESPERABAS?

GUÍA PRÁCTICA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN TU CLINICA



¿TIENES OTRO BOX Y NO ESTÁS GENERANDO LOS INGRESOS QUE ESPERABAS?

¡Descubre cómo cambiar esta situación!

En el mercado odontológico de varios países de Latinoamérica, hemos observado que cada vez es más común encontrar a profesionales con más de un sillón dental en una situación de angustia porque no están alcanzando su máximo potencial.

Ya sea por falta de pacientes o de inversión en publicidad; por falta de dedicación al manejo y conducción de la clínica, por no contar con un equipo de colaboradores competentes, o por atender, en su mayoría, a pacientes que buscan precios lo que lleva a la poca aceptación de planes de tratamientos, muchos se encuentran en una situación desafiante.

consultoraleverage

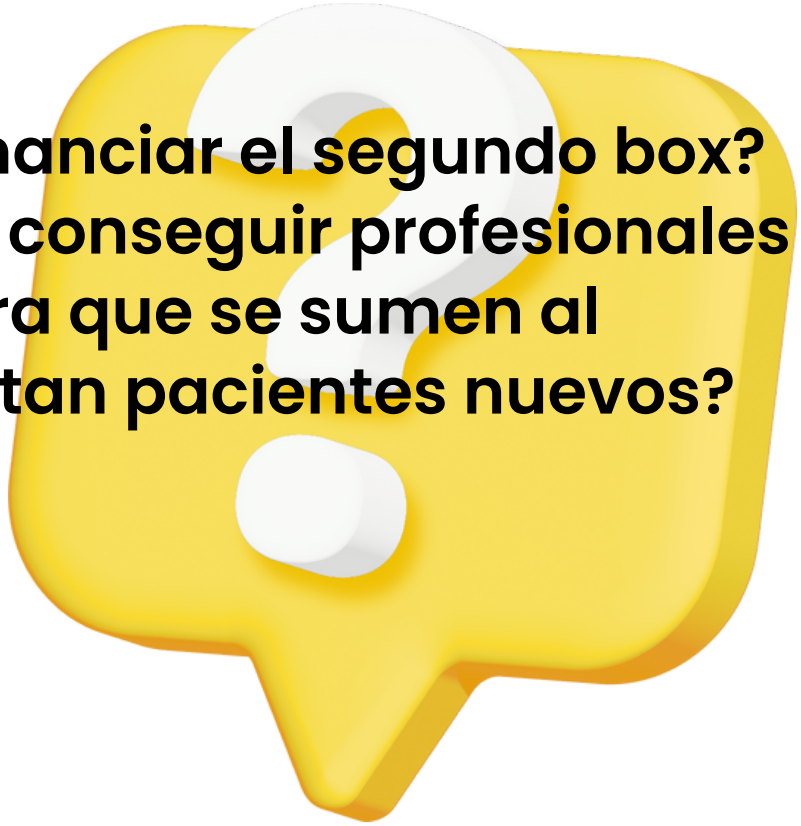


¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Muchos odontólogos buscan hacer crecer sus ganancias expandiendo su estructura con la incorporación de nuevos boxes.

Sin embargo, una vez que dan este paso, se encuentran frente a diversos desafíos que les impiden alcanzar su máximo potencial.

A ti ¿Te cuesta financiar el segundo box? ¿Te resulta difícil conseguir profesionales competentes para que se sumen al proyecto? ¿Te faltan pacientes nuevos?



consultoraleverage



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Numerosas agencias y “expertos” en atraer pacientes han aparecido al ruedo en los últimos años, atraídos por la ansiedad y los dolores de los odontólogos y sus clínicas, pero por sobre todo por la oportunidad de negocio.

Con la promesas de remedios salvadores, irrumpieron en las redes ofreciendo resultados de cantidad de pacientes nuevos por día.



consultoraleverage



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Por eso, casi siempre a los colegas y dueños de clínicas que contratan ese bluf, el amor les dura entre 2 y 3 meses, más precisamente cuando se dan cuenta que deben trabajar mucho para generar nuevos contenidos y necesitan invertir más de lo pensado en publicidad, o sea, no hay más pacientes porque tu no haces nada.

¿Te ha pasado?



Alguien dijo alguna vez **“Tropezar dos veces con la misma piedra, no es tener mala suerte, es no haber aprendido nada del primer tropezón”**

consultoraleverage



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Pero aquí está la buena noticia: ¡No estás solo!

Existen estrategias efectivas para superar estos obstáculos y hacer que tus consultorios prosperen como siempre has deseado.

A continuación, profundizaremos en algunas recomendaciones clave que pueden marcar la diferencia:

.





¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Estudiar detenidamente el entorno y la competencia

Antes de emprender cualquier acción, es fundamental comprender el entorno en el que operas y conocer a tus competidores. ¿Qué otros consultorios dentales existen en tu área? ¿Qué servicios ofrecen? ¿Cómo se posicionan en el mercado? Realizar un análisis exhaustivo te permitirá identificar oportunidades y amenazas, así como establecer una estrategia sólida para diferenciarte y destacar en el mercado.

1



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Conocer a fondo la estructura de costos de tu clínica

Para optimizar la rentabilidad de tus consultorios, es imprescindible tener un conocimiento profundo de tus costos operativos. Esto incluye gastos como alquiler, salarios del personal, suministros, equipos y mantenimiento. Al comprender en detalle tus costos, podrás identificar áreas de mejora y tomar decisiones informadas para maximizar tus ganancias.

2



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Analizar la situación utilizando indicadores de gestión, marketing y productividad

Los datos son una herramienta invaluable para la toma de decisiones empresariales. Utiliza indicadores clave de rendimiento (KPI) para evaluar el desempeño de tus consultorios en áreas como la captación de pacientes, la retención, la productividad del equipo y la rentabilidad de los tratamientos. Esta información te ayudará a identificar áreas de oportunidad y establecer metas realistas para el crecimiento de tu práctica.

3

consultoraleverage



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Definir una ventaja competitiva para tus servicios

En un mercado saturado, es crucial destacar y diferenciarse de la competencia. Identifica cuál es tu propuesta de valor única y comunícala de manera efectiva a tus pacientes potenciales. Ya sea a través de la excelencia en el servicio al cliente, tecnología de vanguardia, o enfoque en tratamientos especializados, tu ventaja competitiva será clave para atraer y retener a tus pacientes.

4



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Seleccionar el segmento de pacientes al que deseas dirigirte

No todos los pacientes son iguales, y es importante identificar y enfocarte en aquellos que mejor se alineen con tus servicios y valores. Define tu público objetivo en función de factores como la demografía, las necesidades de tratamiento y el poder adquisitivo. Al dirigir tus esfuerzos de marketing y atención al cliente hacia este segmento específico, aumentarás la eficacia de tus estrategias de crecimiento.

5



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Establecer precios competitivos y adecuados

El establecimiento de precios es una parte fundamental de cualquier estrategia empresarial. Realiza un análisis de mercado para determinar el precio óptimo para tus servicios, teniendo en cuenta factores como la competencia, la calidad percibida y el valor agregado. Es importante encontrar un equilibrio entre la rentabilidad y la accesibilidad para tus pacientes, asegurando que tus precios reflejen el valor que ofreces.

6



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Implementar un Programa de Referidos y Recompensas

Ofrece incentivos y beneficios atractivos para aquellos paciente más leales. Además, considera establecer un sistema de recompensas para tus empleados, ofreciéndoles bonificaciones por cada nuevo paciente referido que agende una cita. Este enfoque no solo te ayudará a aumentar la base de pacientes de tu segundo box, sino que también fortalecerá las relaciones con los pacientes existentes y motivará a tu equipo a participar activamente en el crecimiento de la práctica.

7

consultoraleverage



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Alianzas estratégicas con profesionales o empresas

Busca oportunidades de colaboración con otros profesionales de la salud y negocios locales que complementen los servicios de tu consultorio dental. Además, podrías organizar eventos conjuntos, como ferias de salud o charlas educativas, donde puedas presentar tus servicios y establecer conexiones con nuevos pacientes potenciales. Esto te permitirán ampliar tu red de contactos, llegar a nuevos públicos y generar oportunidades de negocio adicionales para tu segundo box.

8



¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Invertir en contenidos de comunicación y publicidad efectivos

A pesar del comentario al inicio del tema, vale aclarar que la comunicación efectiva es clave para atraer y retener a tus pacientes. Invierte en estrategias de marketing digital que te ayuden a aumentar tu visibilidad en línea y a construir una marca sólida. Esto puede incluir la creación de un sitio web profesional, la optimización para motores de búsqueda (SEO), la gestión de redes sociales y la publicidad dirigida. Al crear contenido relevante y atractivo, podrás conectar con tu audiencia y generar confianza en tu práctica.

9

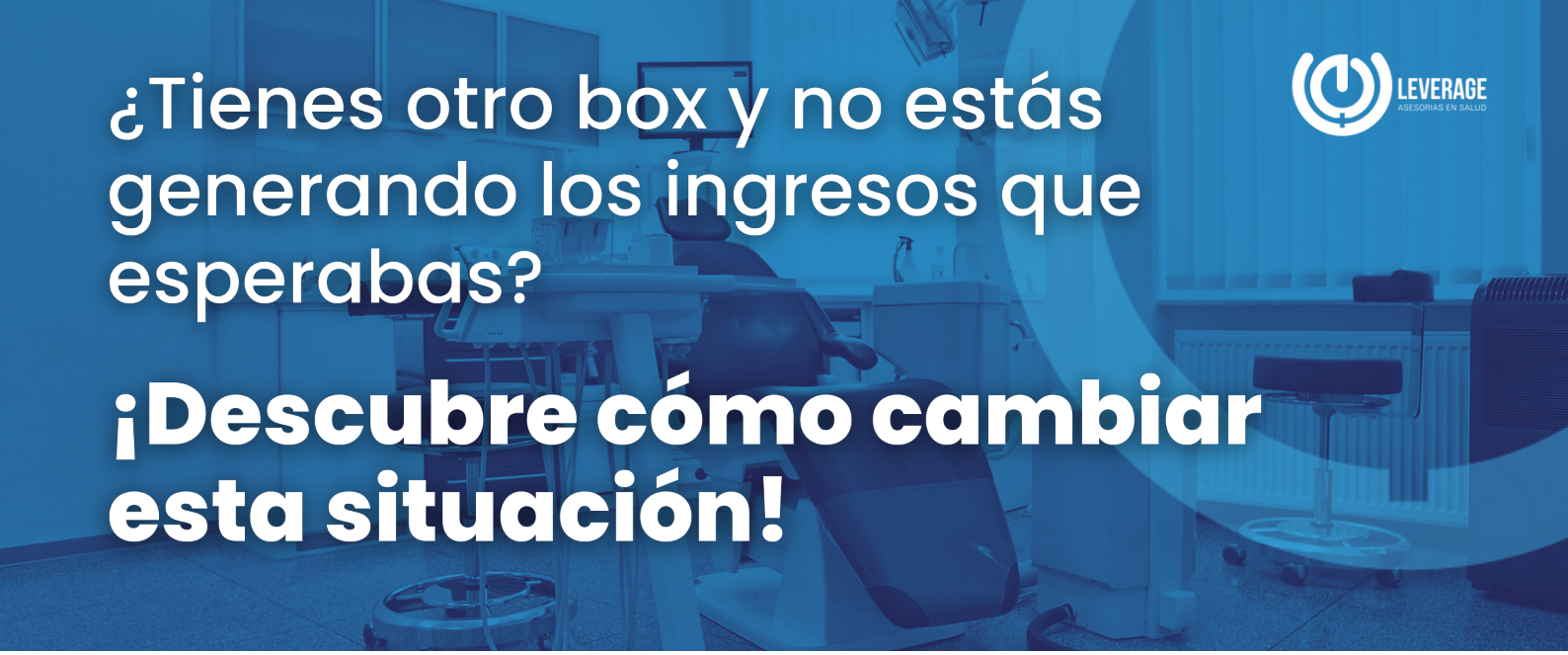


¡Descubre cómo cambiar esta situación!

Solicitar apoyo y acompañamiento de un asesor especializado

Por último, pero no menos importante, considera buscar el apoyo de un asesor especializado en el sector dental. Un asesor experimentado puede ofrecerte una perspectiva externa, ayudarte a identificar áreas de mejora y proporcionarte orientación experta para alcanzar tus objetivos empresariales. Ya sea en temas de gestión, marketing o estrategia financiera, contar con el apoyo de un profesional puede marcar la diferencia en el éxito de tus consultorios.

10



¿Tienes otro box y no estás generando los ingresos que esperabas?

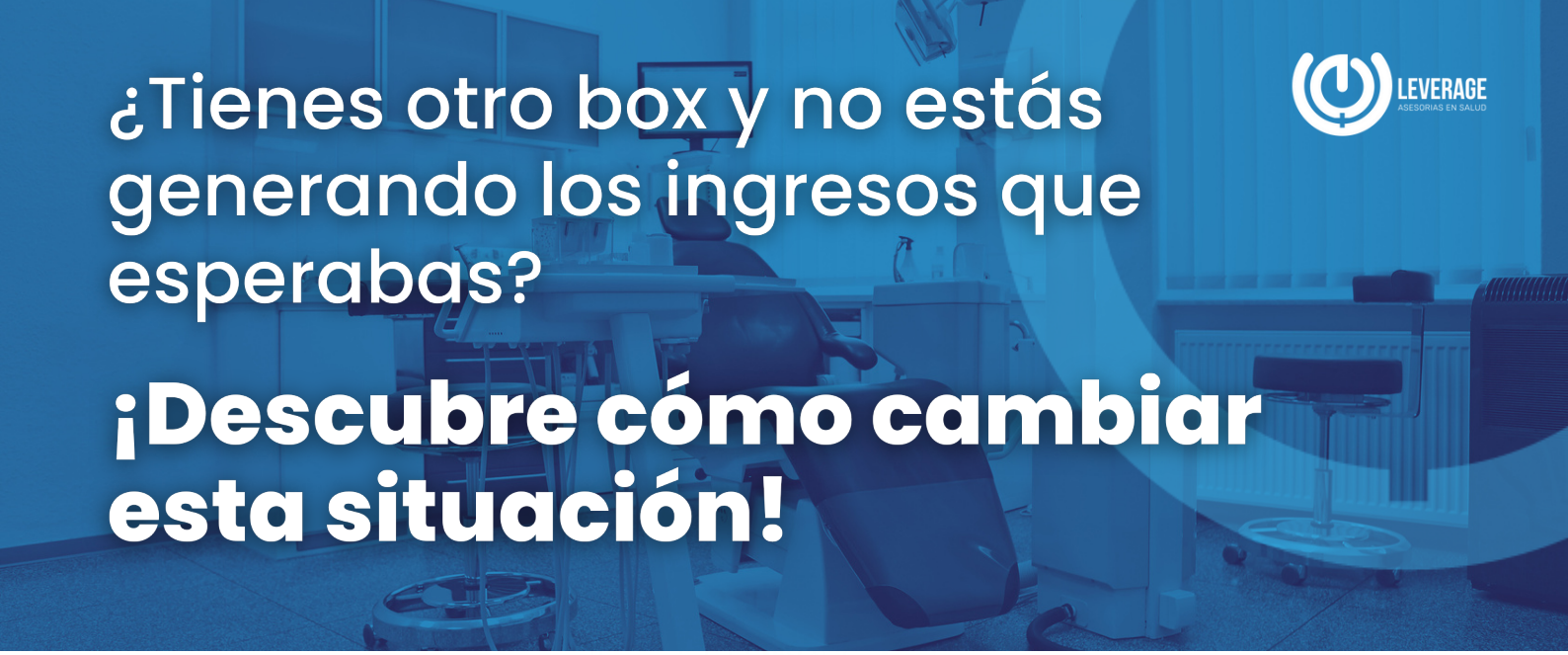
¡Descubre cómo cambiar esta situación!

¿Cuáles son de estas 10 estrategias para alimentar y hacer crecer tu segundo box estás realizando de manera planificada?

En resumen, si tienes otro box y no estás generando los ingresos que esperabas, es importante tomar medidas proactivas para mejorar tu situación. Al seguir estas recomendaciones y trabajar de manera estratégica, puedes transformar tus consultorios en empresas prósperas y exitosas.

¡No te conformes con menos de lo que mereces!

consultoraleverage



¿Tienes otro box y no estás generando los ingresos que esperabas?

¡Descubre cómo cambiar esta situación!

¡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?month=2023-05

consultoraleverage

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)

" 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

" 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)

"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)

“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



consultoraleverage

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