

Пост 1

Дорогі читачі, сьогодні ми з вами поговоримо про досить розповсюджену у клініках проблему 🙌🦷. Ця проблема приносить клініці фінансові збитки та, у довгостроковій перспективі, може просто зупинити розвиток вашого бізнесу 😞. Що ж це за проблема, здогадались? Звичайно, цей пост буде про розстрочку на стоматологічні послуги, як правильно її оформлювати та уникнути будь-яких ризиків 🙌🙌.

Уявіть, що ви потрапили у таку ситуацію: пацієнт просить надати йому послугу у розстрочку на невизначений період 🎉. Ви погоджуєтесь, тому що не хочете втратити клієнта. Проте, ви не співпрацюєте з банками та вимушені надати безвідсоткову розстрочку за власний рахунок, щоб задовольнити свого пацієнта.

Звичайно, така розстрочка вигідна лише для клієнтів. Їм не треба платити відсотки, можна внести оплату у будь-який час (що також позбавляє вас оборотного капіталу 💰), та не потрібно швидко шукати гроші. А якщо ж вам трапився недобросовісний клієнт? І він (чи вона) просто не повернувся у вашу клініку, заблокують номер та зникнуть 😱. І чи варто тоді так триматись за клієнта, якщо можна потрапити у таку ситуацію? Що ж, це все дуже неприємно, тому важливо уберегти себе від схожих історій у майбутньому 🙌.

Як це зробити? 🤔

✅ Договір з банками-партнерами

Більшість клінік обирають послуги ПриватБанку (“Оплата частинами” та “Миттєва розстрочка”) та monobank. Таким чином, ви не втрачаєте власні кошти 😊.

✅ Розстрочка як окремий вид оплати

Важливо офіційно додати розстрочку як один з видів оплати на свій сайт та прайс-лист у клініці. Зазвичай, надають розстрочку на імплантацію, протезування та послуги ортодонта 🦷.

✓ Правильно оформити відносини з пацієнтом

Надати пацієнту документ, в якому буде вказано план лікування, графік візитів та ціну 📄, розповісти про можливі варіанти розтермінування.

Отже, оформлювати розстрочку пацієнту потрібно лише таким чином, щоб зберегти ваш бізнес. Ви збережете свої кошти та зможете продовжувати розвиватись у своїй сфері та ставити нові цілі 📝.

Та головне — поважайте свій час та свій труд 😊.

Пост 2

Ключовим питанням для багатьох лікарів є те, як же переконати пацієнтів обрати саме ваші послуги та зробити так, щоб вони самі записувались на заплановане повне лікування 👨‍⚕️ 🦷.

Це досить складна тема 🤔, адже деякі люди надають перевагу тому, щоб ходити до одного перевіреного спеціаліста 🏥 та бояться ходити до нових лікарів, хоч ціна 💰 чи розташування може з часом перестати підходити 📉.

Іноді, пацієнти взагалі мають психологічний бар'єр перед лікуванням - страх болі під час процедури 😬, тому такі люди відкладають похід до лікаря “до останнього”. З такими пацієнтами дуже важлива комунікація перед та під час процедури 🙌, щоб впевнити їх, що лікувальний сеанс пройде без негативних емоцій 🙌.

Проте, чи існує якийсь ідеальний покроковий план, як же переконати пацієнта звернутися саме до вас? 🤔

Що ж, я пропоную вам розглянути цю проблему комплексно 🔗 та переглянути карусель, яку я підготував 🙌.

Отже, виконавши ці 6 простих кроків, ви побачите, що ваш середній чек і завантаження значно збільшаться 🙌 😊. Можна також зробити висновок, що важливо знайти індивідуальний підхід до кожного пацієнту для налагодження комунікації 🗣️, бути доброзичливими, проте не занадто нав'язливими. На цьому все! 🦷

Пост 3

Шановні читачі, сьогодні ми продовжимо розбиратись з темою, чому у вас може бути мало пацієнтів .

Як я і казав в попередньому пості, послуга є надзвичайно важливим пунктом в стоматологічному бізнесі, адже задоволеність пацієнтів - основна мета лікарів . Більшість пацієнтів обирають стоматолога не лише через його експертність, але й високу якість обслуговування .

Якісний сервіс важливий, тому що забезпечує нашим пацієнтам відчуття індивідуального та дбайливого підходу . Пацієнти оцінюють не тільки ефективність лікування, але й те, як вони були прийняті та обслуговані. Тому потрібно створити комфортне та приємне середовище для ваших пацієнтів , забезпечити їм якісне консультування та надання детальної інформації про лікування .

Висока якість обслуговування впливає на збільшення ймовірності того, що пацієнт до вас повернеться та поділиться позитивними відгуками про вашу клініку чи кабінет . Цього можна досягти проводячи підвищення кваліфікації персоналу, а також створивши комфортні умови для пацієнтів у вашій клініці (найпримітивніше, здавалось би, це є чистота приміщення, вода у вільному доступі, тощо).

Як бізнес-консультант, я можу допомогти вам розробити стратегію, яка дозволить вам забезпечити високу якість послуг, а також розкрити потенційні можливості для вашого стоматологічного бізнесу .

Якщо ви хочете дізнатися більше про те, як я можу допомогти вам в управлінні вашим бізнесом, замовте консультацію зі мною. Разом ми зможемо забезпечити успішний розвиток вашого бізнесу у майбутньому .

Маєте інші питання до мене? Пишіть у коментарях !

Для стоматологів важливо встановлювати правильні ціни  на свої послуги. Якщо ви ще не знаєте, як це зробити, то вам сьогодні варто звернути увагу на мій пост .

Перш за все, вам потрібно розрахувати свої витрати на надання послуг . Включіть у них вартість матеріалів, оплату персоналу, оренду приміщення, покупку та обслуговування обладнання і т.д.

Потім визначте, який прибуток ви хочете отримати з кожної послуги . Не забувайте, що ваша ціна повинна бути конкурентною на ринку, але при цьому ви не повинні занижувати ціну .

Також не забувайте про знижки та акції. Вони можуть привернути нових пацієнтів та збільшити продажі. Але пам'ятайте, що знижки не повинні бути занадто великими, інакше ви можете нашкодити своєму бізнесу .

Дуже важливою є доступність інформації про ваш прайс-лист для потенційних пацієнтів. Ідеальним варіантом для досягнення цього є розміщення та оновлення актуальної інформації про ціни на своєму вебсайті, соціальних мережах та в офісі .

Встановлення правильних цін на послуги — це ключ до успішного стоматологічного бізнесу . Використовуйте мої поради, і ви зможете знайти золоту середину між конкурентними цінами та відповідною прибутковістю.

А ще краще — записуйтеся на індивідуальну консультацію для вашого стоматологічного бізнесу, це принесе неймовірні результати .

Якщо у вас виникли якісь питання — пишіть у коментарях .

Пост 5

Досить розповсюдженою проблемою серед клінік є питання маленької кількості пацієнтів, або зовсім їх відсутності. Це ключова проблема, від якої залежить існування вашого бізнесу в цілому . Сьогодні я розкрию цю тему, розповім про найпоширеніші причини невдач. Проте, спочатку розглянемо це питання з точки зору пацієнтів .

Взагалі, важливе для стоматологічного бізнесу  завдання — це утримувати старих пацієнтів: це дешевше та зручніше, ніж залучати нових. Зазвичай пацієнти схильні до того, щоб повертатись до перевірених лікарів, з якими у них був гарний досвід лікування . Тому, це дуже важливо створити гарне перше враження, надати якісний та швидкий сервіс . Це підвищує ймовірність того, що пацієнт до вас повернеться . Як це зробити?  Почнемо з простого, дуже важливо створити умови для того, щоб потенційний пацієнт зміг знайти всю потрібну інформацію про вашу клініку на сайті чи сторінці в якійсь соціальній мережі . Тобто, потрібно оновлювати ваші сторінки чи сайт актуальною інформацією з контактами, послугами та прайсом . Часто через те, що пацієнт не може оперативно зв'язатися з адміністратором та поставити питання, які його цікавлять — він продовжує пошук іншої клініки. Тому, важливо бути клієнтоорієнтованим, намагатись якнайшвидше надати відповідь по телефону .

Трішки продовжимо розмову про попередню тему, але не менш важливим є те, щоб адміністратор доніс пацієнту інформацію про вашу перевагу на ринку . Це може бути новітні технології чи апарати, досвідчені лікарі з різноманітними сертифікатами тощо. Головне чітко, але ні в якому разі не нав'язливо донести це пацієнту .

Звичайно, проблемою може бути й ціна послуги . Якщо пацієнт розраховував на нижчу ціну, то він піде туди, де краща пропозиція безпосередньо для нього. Але це не означає, що потрібно постійно робити знижки та акції, щоб зацікавити пацієнта . Такі бонуси треба робити лише тоді, коли ви впевнені в тому, що це не зашкодить бізнесу .

Як я і казав, ці причини розкриті з точки зору пацієнтів . Проте, існує відома формула 4Р. Що ж вона в собі містить?  Гортайте карусель!