

50 técnicas para atraer y retener pacientes: Marketing Médico



Fecha de publicación: 15 junio, 2016

Autor: Juan Carlos Gaytán

Longitud de impresión: 100

Idioma: Español

PDF

¿Deseas atraer más pacientes nuevos?, ¿cómo retener a tus pacientes fieles a tus servicios?, en este libro encontrarás 50 valiosas técnicas para atraer y retener pacientes.

Estrategias pensadas para que tú mismo, médico especialista, puedas llevarlas a cabo, encontrarás ejemplos y recomendaciones.

Sin duda, una inversión que se multiplicará conforme apliques estas técnicas, apoyando tu crecimiento e ingresos.

Índice

Introducción

Captando nuevos pacientes

- 1.- Redes sociales
- 2.- Blog médico
- 3.- Viralizando contenido
- 4.- Tecnología para programar citas
- 5.- Google Adwords
- 6.- Trabaje con aseguradoras y ¡Comuníquelo!
- 7.- Plan de referidos (recompensas)
- 8.- Comunicando sus casos de éxito
- 9.- Testimonios
- 10.- Patrocinio de eventos
- 11.- Convenios con pequeñas y medianas empresas
- 12.- Alianzas con especialistas
- 13.- Entrevista por radio
- 14.- Artículos en periódicos, revistas o blog externo
- 15.- Pláticas
- 16.- Involucre enfermeras
- 17.- Descuentos de primera visita
- 18.- Promociones por temporadas
- 19.- Publicidad externa
- 20.- Directorio médico
- 21.- Paquetes
- 22.- Otras alianzas
- 23.- Afiliación a clubes sociales
- 24.- Campañas de prevención
- 25.- Creando la demanda
- Reteniendo pacientes
- 26.- Personal calificado con visión de servicio
- 27.- Premiando la fidelidad de los pacientes
- 28.- El trato Premium
- 29.- Sala de espera
- 30.- Tiempo de espera
- 31.- Servicio post consulta
- 32.- Cartas de bienvenida y agradecimiento
- 33.- Facilidades de pago
- 34.- CRM Médico
- 35.- Cuestionarios de valoración de servicio
- 36.- Videos
- 37.- Recordatorio de citas
- 38.- Emailing Médico
- 39.- Uso de tecnología frente al paciente
- 40.- Consultorio impecable
- 41.- Guías de recomendaciones
- 42.- Imagen profesional
- 43.- Garantiza tus servicios
- 44.- El vendedor dentro de usted
- 45.- Comunicando sus actualizaciones
- 46.- Conociendo a sus pacientes
- 47.- Beneficios de proveedores

- 48.- Equipo de vanguardia
- 49.- Lenguaje corporal
- 50.- Sinceridad y ética profesional
- Conclusión

<http://yep.pm/2T26le0i5/vaKZKzZOr.pdf.rar>