

¿Dónde Están Los Pacientes Que No Los Veo?: Cómo atraer y retener pacientes de manera consistente y lograr una consulta rentable y exitosa a través de estrategias de Marketing para odontólogos



Fecha de publicación: 16 mayo, 2017

Autor: Erika Herrera

Longitud de impresión: 185

Idioma: Español

PDF

## ¿Dónde Están Los Pacientes Que No Los Veo?

Frecuentemente, los odontólogos invierten mucho tiempo y dinero en estudios especializados y en equipos e implementos de última tecnología para atender mejor a sus pacientes. Aun así, su consulta particular rara vez está a más de la mitad de su capacidad. Se ven obligados a asociarse con colegas para compartir los gastos de un consultorio al que no van casi y comparten también las utilidades y la toma de decisiones.

Con este sistema podrás conseguir un flujo consistente de pacientes y crear una experiencia inolvidable en tu consulta, de modo que el paciente quiera no solo regresar sino también traer a otros, que te paguen por lo que sabes y no por lo que haces. Podrás tener tiempo libre para disfrutar otras cosas de la vida, podrás posicionarte como un experto y así obtener el reconocimiento de tus pacientes, tus colegas y la comunidad.

Soy Erika Herrera, especialista en Ortodoncia y en Marketing y quiero ayudarte a reinventar tu negocio de salud, o a empezarlo si es que recién te gradúas, y a conseguir tus metas personales, profesionales y financieras. Quiero ayudarte a crecer tanto como quieras y que tus pacientes no solo lleguen y se queden, sino que además traigan nuevos pacientes a tu consulta. Este es un negocio como cualquiera, que te debe permitir vivir no solo dignamente sino en abundancia y que, además, tiene la ventaja de que el producto o servicio que vendes es invaluable: la salud. Te has preparado durante mucho tiempo, has aprendido toda la ciencia y la tecnología requeridas para ejercer con excelencia y, de igual manera, debes recibir una remuneración correspondiente a tu formación, dedicación y responsabilidad. ¡Solo te hace falta aprender a venderte, a vender tu servicio!

Este libro es para cualquier odontólogo que tiene todo su conocimiento, experiencia y habilidad para ejercer la profesión con excelencia y no logra que los pacientes, colegas y la comunidad en general se enteren. En el encontrarás herramientas y conceptos de marketing que he organizado en un programa de 6 pilares llamado Doctor Pro System. Estas estrategias de negocio y marketing son el resultado de aciertos y errores durante más de 20 años de ejercicio profesional como ortodoncista y mi formación en marketing y ventas.

Hablo no solo de la parte técnica del negocio sino también de la parte humana del profesional, el equipo de trabajo y los pacientes. Mi objetivo es acortar la curva de aprendizaje de mis colegas, abrir sus ojos al mundo del marketing, contarles que además de odontología requieren aprender marketing para poder construir una consulta particular rentable, digna y abundante.

Encontrarán mensajes que tarde mucho en aprender, tales como que todos los días son buenos para reinventarse y volver a empezar sin importar las circunstancias y que la mejor forma de generar abundancia y recibir lo que quieres de la vida es dar y dar y dar. Cuanto más des, más recibes.

Este será un libro de consulta permanente explicado de manera sencilla. No pretendo impresionar a nadie, solo entregar lo que se y ponerlo al servicio de quienes lo necesiten. Al final, concluirán que como en todo negocio que se respete, si quieres resultados hay que trabajar para conseguirlos. Aquí solo encontrarás la manera de ser más eficiente.

<http://yep.pm/dbTONygi5/tmeJbGbBI.pdf.rar>