



Directa Consultores

Gestionando salud dental



BIENVENIDO A LA NUEVA ERA DE GESTIÓN DE
CLÍNICAS DENTALES

**Directa Consultores,
Agencia Consultora
para Consultorios y
Clínicas Dentales.**

¿A quién va dirigido nuestros programas de consultoría?

A emprendedores del Sector Dental ya sean odontólogos en camino de formalización empresarial, dueños de consultorios o clínicas dentales o inversionistas involucrados en el sector. Sabemos que estos profesionales están deseosos de fortalecer sus

conocimientos de gestión y administración con el fin de obtener más ventas como resultado de un servicio diferenciado centrado en el paciente.



¿Cómo establecer la estrategia de cambio?

Se deben seguir los siguientes pasos para empezar a generar el cambio desde adentro de tu Clínica Dental.



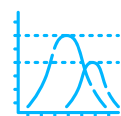
Equipo

Involucrando a todo el personal, instaurando un clima laboral regido por los valores que nos llevarán a conseguir los objetivos trazados.



Diagnóstico Organizacional

Se realiza un análisis consciente utilizando actuales herramientas de gestión con el fin de establecer el punto de partida para generar el cambio.



Señales de cambio

Importante instaurar un sólido camino de mejora continua.



Objetivos

Se definen en base a la actualidad de la Clínica Dental y se liga con la Visión, y los caminos para lograrlo. Los objetivos se deben establecer a corto, mediano y largo plazo, y tener características SMART.



Evaluación

Para garantizar el cambio se debe cumplir con un seguimiento constante.

¿Qué podemos alcanzar al trabajar juntos?

Todos nuestros esfuerzos deben estar enfocados en mejorar la experiencia del paciente, para así fidelizarlo y activar la red de recomendaciones que éste podría fomentar. Además debemos alcanzar el compromiso consciente de todos los miembros de la clínica enfocados en el proceso de atención al paciente. Utilizaremos herramientas de gestión con el fin de analizar nuestra realidad y tomar las decisiones de acción adecuadas. Todo lo antes mencionado debe ser ejecutado con un plan de marketing que nos posicionará en ventaja frente a nuestra competencia.

“El cambio casi nunca falla por producirse demasiado pronto. Casi siempre falla por llegar demasiado tarde.”

- Seth Godin -

Sistema de desarrollo de gestión dental

1

Experiencia del paciente

- Que tus primeras consultas se conviertan en tratamientos efectivos.
- Fidelizar a los pacientes a través de una experiencia memorable.
- Aumentar el número de pacientes nuevos provenientes del "boca a boca".

2

Recursos Humanos

- La mejora del rendimiento de los colaboradores de la clínica debe ser respaldado por un plan de desarrollo sostenible.
- Establecer planes para mejorar el clima laboral, el compromiso y la motivación de los colaboradores.

3

Estrategia

- Elaborar herramientas de gestión personalizadas con indicadores clave para evaluar el camino hacia la consecución de los objetivos trazados.
- Establecer una visión financiera adecuada detrás de cada tratamiento.

4

Marketing

- Elaborar un plan de marketing enfocado en tu segmento objetivo con el fin de diferenciarte frente a tu competencia y aumentar el número de consultas.
- Trabajar la marca personal o grupal para dar solidez a la propuesta de valor.

Las consecuencias para tu clínica dental



Incremento de la satisfacción de los pacientes.



Mejores valoraciones reflejadas en canales digitales.



Mayor compromiso y desempeño de los colaboradores de la Clínica Dental.



Mejor control de los gastos administrativos y financieros de la Clínica Dental.



Aumento de la facturación anual.



¿Cómo trabajamos?

Nuestros servicios de consultoría esta segmentado en 5 categorías, las cuales son adaptables e individualizadas a la realidad de cada Clínica Dental.



Dirección y Planeamiento Estratégico

- ✓ Business Model Canvas (Lienzo de Modelo de Negocio).
- ✓ Análisis FODA y Matriz CAME.
- ✓ Balanced Scorecard (Cuadro de Mando Integral).



Procesos

- ✓ Auditoría de Clínica Dental.



Marketing y Ventas

- ✓ Estudio de Mercado.
- ✓ Branding.
- ✓ Community Manager.
- ✓ Capacitación en Marketing y Ventas de tratamientos dentales.



Finanzas

- ✓ Análisis y Guía Financiera.



Otros

- ✓ Contabilidad, Sociedades y Tributación.
- ✓ Consideraciones para emprender.
- ✓ Aula Virtual Vía Plataforma Audiovisual.
- ✓ Negociación de Contratos y Manejo de Conflictos.

Dirección y Planeamiento Estratégico



Business Model Canvas (Lienzo de Modelo de Negocio) Importante en la etapa de inicio y durante la etapa de vida de la clínica dental. Sirve para plasmar todos los campos importantes de tu clínica (propuesta de valor, marketing, canales de ventas, relación con los pacientes, alianzas estratégicas, ingresos, costos) en un solo cuadro práctico y colaborativo, y de esta manera ayuda a establecer estrategias de mejora y de innovación.



Balanced Scorecard (Cuadro de Mando Integral): En base a datos recogidos de la clínica dental se definen objetivos en 4 perspectivas: Finanzas, Pacientes, Procesos Internos y Aprendizaje y Crecimiento. Se conectan todos los objetivos, se definen planes de acción y se miden los progresos con el fin de alcanzar las metas establecidas.



Análisis FODA y Matriz CAME: De manera colaborativa con todo el personal de la clínica se identifican las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para luego ubicarlas en una matriz CAME, donde estableceremos las estrategias a adoptar de la clínica dental, las cuales pueden ser Ofensivas, Defensivas, de Reorientación o de Supervivencia. Todo individualizado de acuerdo a la realidad de la clínica dental.



Procesos



Auditoría de Clínica Dental: Asegurar que los procedimientos se cumplan mediante protocolos y se mantenga, o mejore, la calidad de los servicios. A su vez fomenta la mejora continua y establece estándares de calidad que ayudarán a posicionar tu clínica dental frente a la competencia.



Marketing y Ventas



Branding: Proceso de hacer y construir una marca, mostrando todas las cualidades estratégicas de la clínica (misión, visión y valores) con el fin de establecer una diferenciación en el mercado.



Community Manager: Gestión y desarrollo de las redes sociales de la clínica, influyendo en la identidad e imagen de la marca de la clínica con el fin de fomentar, aumentar y fidelizar la comunidad virtual, logrando posicionamiento digital y su posterior reflejo en el aumento de ventas de la clínica.



Capacitación en Marketing y Ventas de tratamientos dentales: Se aplican estrategias comunicacionales de persuasión ética, generando confianza, incitando a la compra y aumentando el éxito de ventas de tratamientos.

Se emplea como herramienta el Embudo de Ventas, el cual está en tendencia y se ha actualizado al sector dental.



Finanzas



Análisis y Guía Financiera: Es indispensable al comienzo, durante y después del proyecto de consultoría. Se evalúa con indicadores financieros y se fomentan costumbres sanas financieras para la clínica y se mide en la rentabilidad para los accionistas.



Otros



Contabilidad, Sociedades y Tributación:
Conocer el marco legal y definir los parámetros para formalizar tu consultorio, marca personal o clínica; y gozar de los beneficios de la legalidad.



Consideraciones para emprender: Desarrolla tu espíritu emprendedor y toma en cuenta las hipótesis de triunfo y derrota del emprendimiento en el sector dental: necesidades de financiamiento, selección de socios, desarrollo de capacidades para administrar una clínica dental, cómo llevar tu idea de negocio a una clínica rentable y exitosa.



Aula Virtual vía Plataforma Audiovisual:
Comunicación constante con el equipo de la clínica dental con el fin de afianzar los nuevos conocimientos adquiridos, fomentar la medición de objetivos, ejecutar la estrategia organizacional y asegurar la mejora continua.



Negociación de Contratos y Manejo de Conflictos: Basado en los 7 elementos de la negociación se busca conseguir acuerdos éticos, favorables y sostenibles con el objetivo de mejorar la relación de las partes involucradas.



¿Cuál es el primer paso?

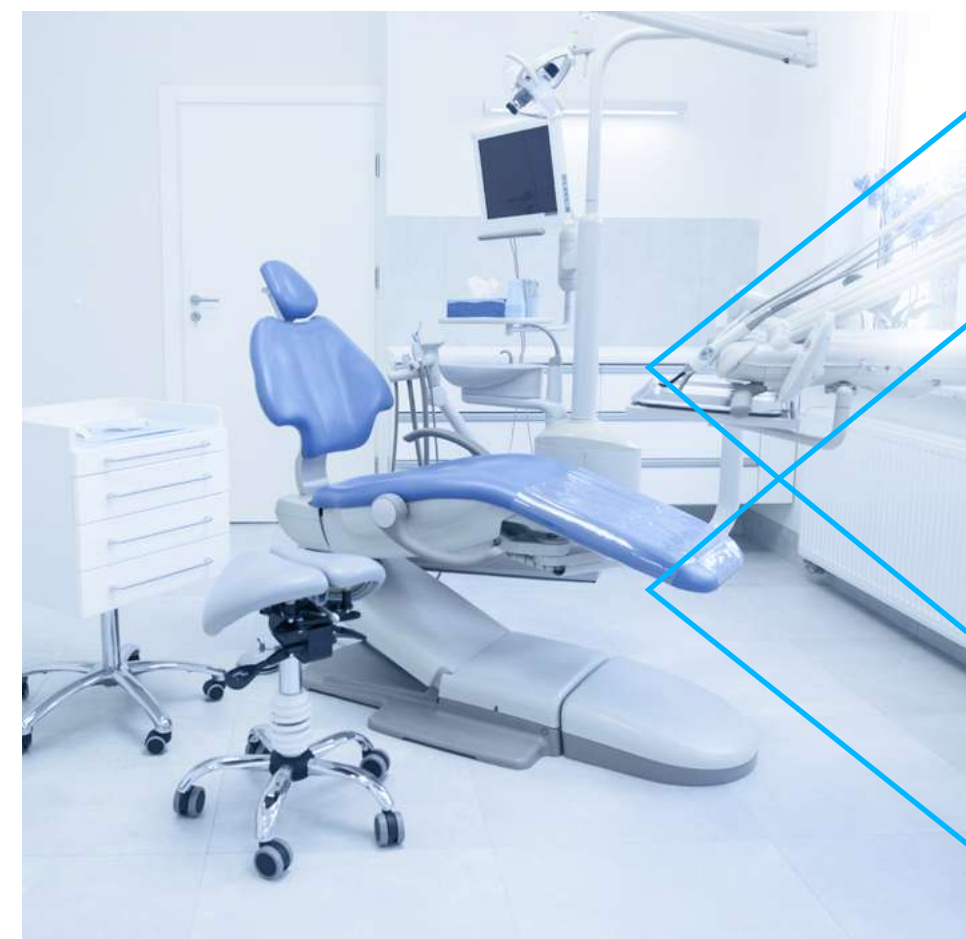
El Diagnóstico Organizacional de tu Consultorio o Clínica Dental. Con el fin de valorar, a través de herramientas de evaluación, la realidad en la que se encuentran diferentes áreas y procesos de tu día a día. De esta manera estableceremos puntos de partida para definir estrategias que te posicionarán en ventaja frente a tu competencia.

Contacto

 +51 938 611 001

 directaconsultores21@gmail.com

Síguenos y haz tus consultas en línea en nuestras redes sociales





Directa Consultores

Gestionando salud dental

Síguenos en

