

ATAJOS HACIA EL ÉXITO DE TU CONSULTORIO DENTAL



**50 recomendaciones y tips para agilizar
tu avance y mejorar tu lado empresarial**

GESTIÓN OPERATIVA

INFRAESTRUCTURA

EFICIENCIA FINANCIERA

**CAPITAL
HUMANO**

**CREATIVIDAD
E INNOVACIÓN**



www.odontomarketing.com

1

Capital humano

1. **Ten siempre empeño en progresar y ser mejor**
2. **El éxito se construye día a día: Si no te lo propones, nunca triunfarás**
3. **Gánale tiempo al tiempo: Incrementa tu experiencia con un "padrino" o aliado**
4. **Primero, un buen señor y después un buen doctor**
5. **Eres "EL DOCTOR" siempre y en todo lugar**
6. **Construye y lidera un equipo humano**
7. **Sé honesto y honrado. Esto implica: decencia, razonabilidad, justicia, probidad y rectitud**
8. **Capacítate siempre. Estudia, asiste a Cursos y Congresos, no hay tabletas para la sabiduría**
9. **Cuida tu imagen, es la base del prestigio**
10. **Optimiza tus habilidades de comunicación, para atender siempre mejor a los pacientes**

2

Infraestructura

- 1. Nunca lo olvides: La infraestructura condiciona el proceso... trabajar bien requiere recursos físicos**
- 2. Ten en cuenta los requisitos técnicos, ergonómicos y legales para estructurar tu consultorio**
- 3. Desarrolla un programa de mantenimiento para cada cada componente de tu empresa**
- 4. Muestra tus atributos y tangibiliza tus valores en tu local, sin sobrecargar tus ambientes**
- 5. Genera y promociona una marca prestigiosa**
- 6. Progresas hacia una práctica global y asociada**
- 7. Ofrece tecnología y comodidades, construyendo ambientes agradables y atractivos**
- 8. Conecta con la realidad de tu zona de influencia**
- 9. Tu centro debe ser impecable, seguro, ventilado y acogedor. No ostentoso, acorde con tu realidad**
- 10. Procura una zona accesible y segura**

3

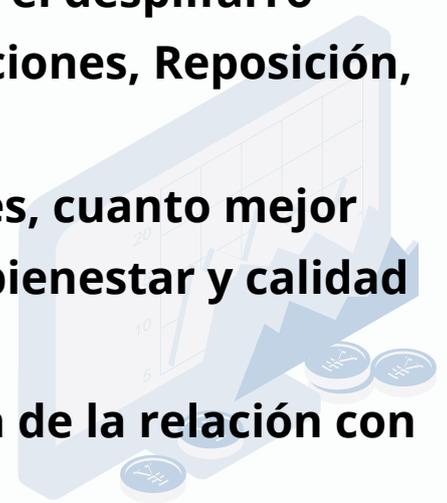
Gestión operativa

1. **Siempre piensa y actúa como empresa**
2. **Relaciónate con las personas: Sé un ser social y logra conectar con los demás**
3. **El consultorio se respeta, aleja lo tóxico**
4. **Escoje un buen camino a seguir: plantéate objetivos concretos y mide todo, siempre**
5. **Que te elijan por tu valor, no por tu precio**
6. **Ten en cuenta que vendes servicios que no necesariamente la gente quiere comprar**
7. **Define con claridad las reglas, métodos, protocolos, procesos, etc. para organizarte mejor**
8. **Trabaja con agrado y productividad para destacar**
9. **Mejora constantemente la comunicación para conseguir y conservar pacientes. Sobrepasa sus expectativas y genera confianza**
10. **Prioriza el impacto y la responsabilidad social de tu empresa**

4

Eficiencia financiera

1. **La libertad financiera es una obligación**
2. **Sé ordenado y profesional con tus finanzas**
3. **Témele a las sumas básicas y a los promedios**
4. **Maneja inteligentemente tus recursos y tus tiempos, cuando tomes decisiones**
5. **Estructura bien tus honorarios: Costos, Demanda, Competencia**
6. **Conoce al detalle tus gastos fijos y variables y tus márgenes de contribución**
7. **Busca siempre el ahorro y evita el despilfarro**
8. **Construye un Fondo de Reparaciones, Reposición, Jubilación y Retiro**
9. **No te cuestiones ni te preocupes, cuanto mejor estén tus finanzas, más salud, bienestar y calidad de vida estás brindando**
10. **No pongas el dinero por encima de la relación con tus pacientes y colaboradores**



5

Innovación y creatividad

1. **Define el patrón de tu cliente ideal y atráelo**
2. **Vende prevención: es útil, beneficiosa e indolora**
3. **Ofrece un servicio odontológico distinto**
4. **Supera las expectativas de tus pacientes e ingresa a su mundo social**
5. **El cliente satisfecho es lo más importante de tu empresa: realiza encuestas para mejorar**
6. **Tu proceso de atención debe ser ordenado, continuo, rápido, indoloro, puntual y cercano**
7. **Promociona tu bioseguridad, brinda algo diferente y destácalo**
8. **Relaciónate significativamente con las personas: aprende a generar confianza y lealtad**
9. **Gestiona tu base de contactos y usa bien las redes sociales para que te ubiquen fácilmente**
10. **Vende lo que el cliente necesita y valora, con claridad y sin presionar**

