

odontomarketing

A smiling woman with dark, wavy hair, wearing a light blue blazer over a white shirt, is holding a clear glass plate. On the plate are several large, vibrant green leaves. The background is a plain, light gray.

LOS 4 PILARES DE LA EMPRESA DENTAL GLOBALIZADA

Dirigir un consultorio va más allá de los procedimientos clínicos, se debe gestionar eficientemente insumos, recursos, procesos y resultados para garantizar éxito y sostenibilidad



Dr. Jaime Otero Injoque
DIRECTOR INTERNACIONAL
odontomarketing

“La gestión empresarial globalizada en Odontología se basa en: integralidad, estandarización, trazabilidad y priorización”



LOS 4 PILARES DE LA EMPRESA DENTAL GLOBALIZADA

- **Integralidad:** entender la empresa dental como una sola unidad y balancear la gestión de modo sistémico
- **Estandarización:** establecer “*el modo correcto de hacer las cosas*” y repetir los protocolos efectivos
- **Trazabilidad:** gestionar eficientemente los datos, reportes e informes para obtener inteligencia de negocio
- **Priorización:** enfatizar e incentivar los cambios para asegurar la eficiencia en el logro de los objetivos de la empresa dental



LOS 4 PILARES DE LA EMPRESA DENTAL GLOBALIZADA

1. Integralidad

Abordar todos los aspectos de la empresa dental de modo cohesivo, gestionando la conexión entre insumos, recursos, procesos y resultados.

Diseñar, implementar y controlar la empresa, sin limitar el enfoque solo a ciertos aspectos clínicos de la atención dental o los ingresos.

Ver el bosque y no solamente un árbol



LOS 4 PILARES DE LA EMPRESA DENTAL GLOBALIZADA

2. Estandarización

Establecer procedimientos lógicos, uniformes y repetibles para garantizar la consistencia en los resultados.

Integrar procesos que aseguren el cumplimiento de los requisitos, el valor agregado y el logro de los objetivos empresariales.

Más vale maña, que esfuerzo



LOS 4 PILARES DE LA EMPRESA DENTAL GLOBALIZADA

3. Trazabilidad

Sustentar la cultura de rendición de cuentas y desarrollar las competencias de manejo y análisis de datos en el equipo humano del centro dental.

Instaurar ciclos inteligentes de manejo de la información que permitan la toma de decisiones informada.

Quien guarda, halla



LOS 4 PILARES DE LA EMPRESA DENTAL GLOBALIZADA

4. Priorización

Asignar recursos, tiempo y esfuerzos a las tareas más relevantes para lograr los objetivos de la empresa dental.

Incentivar correctamente para lograr el mayor impacto posible con los recursos que se gestionan, fortaleciendo el empoderamiento y el liderazgo.

**No por mucho madrugar
amanece más temprano**



LOS 4 PILARES DE LA EMPRESA DENTAL GLOBALIZADA

CASO PRÁCTICO

El Consultorio Dental Sonrisas Brillantes, ubicado en una zona urbana, se enfrenta a desafíos en la gestión y el crecimiento. Con el objetivo de mejorar su eficiencia y sostenibilidad, el equipo decidió implementar los 4 pilares de la empresa dental globalizada.

1. Integralidad:

El director del consultorio organizó una reunión con todo el equipo para discutir la importancia de ver la empresa como un sistema interconectado. Se decidió establecer un sistema de comunicación que vinculara todas las áreas: atención al paciente, gestión de insumos, contabilidad y marketing. Esto permitió que cada miembro del equipo comprendiera su rol y cómo sus acciones impactaban en el desempeño general del consultorio.

Resultado: La satisfacción del paciente aumentó, ya que los tiempos de espera se redujeron y se mejoró la atención al cliente.

2. Estandarización:

Se elaboraron protocolos estandarizados para el manejo de citas, atención al paciente y procedimientos clínicos. Cada miembro del equipo recibió capacitación para seguir estos protocolos de manera uniforme.

Resultado: Esto redujo los errores en la atención y permitió una mejor gestión del tiempo, lo que se tradujo en un incremento del 20% en el número de pacientes atendidos mensualmente.

MEJORO MI LADO EMPRESARIAL



LOS 4 PILARES DE LA EMPRESA DENTAL GLOBALIZADA

CASO PRÁCTICO

3. Trazabilidad:

Se implementó un sistema digital de gestión de datos que permitía el seguimiento de las citas, tratamientos realizados y resultados financieros. El equipo recibió formación en el uso de este software para asegurar una correcta introducción de datos y análisis.

Resultado: El consultorio logró generar informes semanales que ayudaron a identificar tendencias y áreas de mejora, facilitando la toma de decisiones informadas.

4. Priorización:

Cada mes, el equipo se reunía para evaluar el progreso hacia los objetivos establecidos. Se asignaron recursos y tiempos específicos a las iniciativas más críticas, como la actualización del equipo dental y campañas de marketing.

Resultado: Al priorizar las tareas más relevantes, el consultorio pudo aumentar su rentabilidad en un 15% en un año y mejorar la calidad de sus servicios.

Conclusión

A través de la implementación de los 4 pilares, el Consultorio Dental Sonrisas Brillantes logró una mejora notable en su funcionamiento, resultando en una mayor satisfacción del paciente y una posición más competitiva en el mercado. Este enfoque integral demostró ser clave para su éxito en el sector odontológico.

MEJORO MI LADO EMPRESARIAL

1 Optimiza la comunicación interna fomentando un ambiente colaborativo mediante herramientas digitales que faciliten la interacción entre todos los miembros del equipo, asegurando que la información fluya de manera efectiva y rápida.

2 Establece un programa de capacitación continua que mantenga al equipo actualizado sobre nuevas tendencias y tecnologías, mejorando la calidad del servicio y la satisfacción del paciente.

3 Implementa un sistema de retroalimentación donde los pacientes y el equipo puedan expresar sus opiniones y sugerencias, permitiendo realizar ajustes y mejoras continuas en los procesos.

4 Establece un conjunto de indicadores clave de rendimiento (KPIs) que permitan evaluar periódicamente la eficiencia de cada pilar y hacer ajustes necesarios para alcanzar los objetivos de la empresa dental.

MEJORO MI LADO EMPRESARIAL

odontomarketing



MEJORO MI LADO EMPRESARIAL