

odontomarketing



**LAS 4 MEJORES
IDEAS PARA CRECER**

Si sientes que tu centro odontológico está estancado, es hora de implementar ideas innovadoras que te permitan expandirte de manera sostenible y eficiente.



Dr. Jaime Otero Injoque
DIRECTOR INTERNACIONAL
odontomarketing

“El crecimiento en el sector dental no depende solo de atraer más pacientes, sino de optimizar tu oferta de servicios, fidelizar a tus clientes actuales, aprovechar la tecnología y crear alianzas estratégicas”



LAS 4 MEJORES IDEAS PARA CRECER

- **Diversificación de servicios:** ampliar tu oferta para cubrir más necesidades del paciente.
- **Fidelización de pacientes:** crear un vínculo duradero con los pacientes actuales.
- **Uso de tecnología:** Integrar herramientas digitales para mejorar la eficiencia operativa.
- **Alianzas estratégicas:** colaborar con otras empresas para potenciar tu alcance



LAS 4 MEJORES IDEAS PARA CRECER

1. Diversificación de servicios

No se trata solo de hacer más, sino de ofrecer lo que tus pacientes necesitan.

Añadir tratamientos complementarios o especializados te ayudará a atraer nuevos perfiles de pacientes y generar mayor valor por cada consulta.

El que mucho abarca, poco aprieta... pero si diversificas correctamente, abarcas con eficacia



LAS 4 MEJORES IDEAS PARA CRECER

2. Fidelización de pacientes

Más allá de atraer nuevos pacientes, mantener a los actuales es clave.

Ofrece experiencias memorables, comunicación constante y programas de lealtad para que los pacientes te elijan siempre.

**Mejor prevenir que curar, sobre todo
con prevención y fidelidad**



LAS 4 MEJORES IDEAS PARA CRECER

3. Uso de tecnología

La digitalización permite hacer más en menos tiempo.

Desde la gestión de citas online hasta herramientas avanzadas para el diagnóstico, la tecnología mejora la experiencia del paciente y optimiza los recursos.

**Camarón que se duerme,
se lo lleva la corriente**



LAS 4 MEJORES IDEAS PARA CRECER

4. Alianzas estratégicas

Colabora empáticamente con otros profesionales, empresas y grupos humanos para abrir las puertas a nuevos mercados.

Al trabajar juntos, se comparten conocimientos y se multiplican las oportunidades.

La unión hace la fuerza



LAS 4 MEJORES IDEAS PARA CRECER

CASO PRÁCTICO

Un consultorio dental ubicado en un barrio residencial ha notado que muchos de sus pacientes están solicitando servicios estéticos que no ofrecen actualmente y que son cada vez menos tolerantes a los efectos negativos de una infraestructura obsoleta, mal manejo de citas y servicio al cliente mediocre.

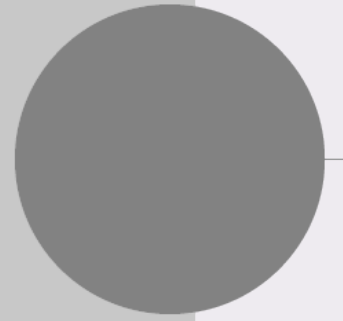
Tras analizar esta tendencia, deciden incorporar tratamientos estéticos como carillas y ortodoncia invisible, diversificando su oferta. Al mismo tiempo, implementan un sistema de citas en línea y lanzan un programa de fidelización con beneficios para clientes recurrentes.

A los seis meses, ven un aumento del 40% en las consultas y logran reducir las cancelaciones gracias a la optimización del proceso de citas y al nuevo enfoque en la fidelización. Con ello, están preparados para la deseada renovación del local.

MEJORO MI LADO EMPRESARIAL

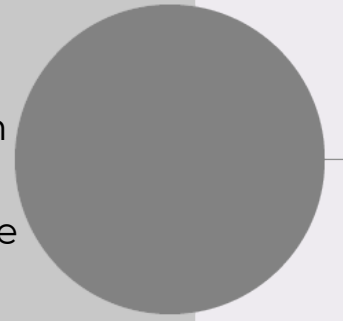
1

Diversificar permite responder a las necesidades del mercado, gestionando propuestas de valor acorde a los cambios en los deseos y necesidades de los pacientes.



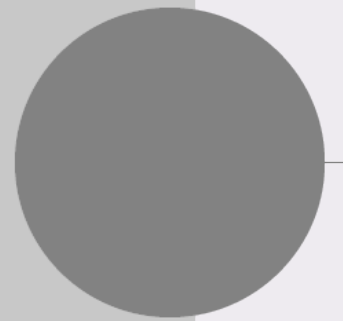
2

La tecnología agiliza el trabajo y mejora la experiencia del paciente. Tus usuarios usan tecnología y encuentran proveedores muy competentes, esperando que tú también te modernices.



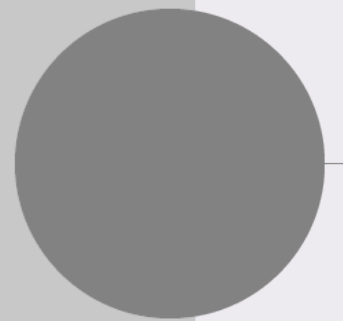
3

Las alianzas abren nuevas oportunidades y fortalecen tu presencia en el mercado. Trabajar cerca a los proveedores líderes, redundará en confianza y crecimiento.



4

La fidelización asegura una base sólida de clientes recurrentes. Gestiona la lealtad de tus pacientes, elevando su satisfacción y tangibilizando el compromiso que tienes con ellos.



MEJORO MI LADO EMPRESARIAL

odontomarketing



MEJORO MI LADO EMPRESARIAL