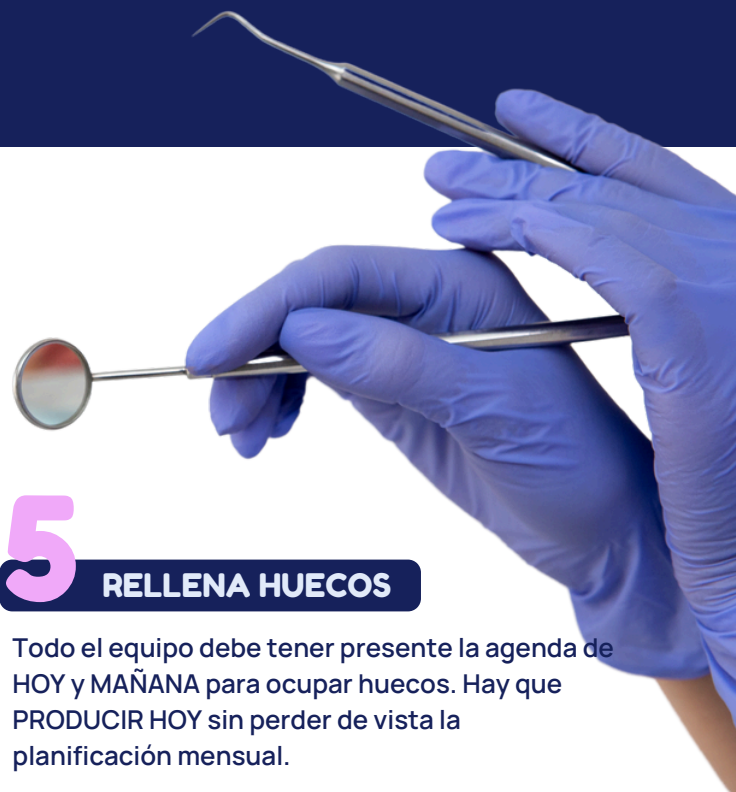


7

CLAVES

Para que tu agenda dispare tus beneficios

Agendar de forma efectiva a tus pacientes no solo aumentará los beneficios de tu negocio, sino que propiciará un flujo de trabajo más eficiente y cómodo y, por lo tanto, un mejor ambiente laboral.



1

DEFINE TUS HORAS DE TRABAJO

Sólo tú debes decidir las horas que quieres trabajar. Tu trabajo en clínica debe poder compaginarse con tu tiempo en familia y tu continua formación.

2

EDUCA AL EQUIPO

El equipo debe entender los motivos por los que se agenda de una manera y no de otra y cómo ésto también les reporta beneficios a ellos.

3

EDUCA AL PACIENTE

Tu agenda debe estar orientada a las horas en las que tú y tu equipo sois más productivos. Esto beneficia directamente al paciente, pues el servicio será excelente, y así se lo debes hacer saber.

4

EVITA CANCELACIONES

Identifica al paciente que ha cancelado, o peor, fallado varias veces. No tengas reparo en hacerle saber que no volverás a citarle. Es la mejor manera de parar este comportamiento.

5

RELLENA HUECOS

Todo el equipo debe tener presente la agenda de HOY y MAÑANA para ocupar huecos. Hay que PRODUCIR HOY sin perder de vista la planificación mensual.

6

PRIORIZA LAS PRIMERAS VISITAS

No puedes hacer esperar a un nuevo paciente. Su cita no debería demorarse más de 3 días, o perderá la motivación y aumentarán las posibilidades de no acudir o de que recurra a la competencia.

7

CLASIFICA A LOS INFORMALES

Clasifica a los pacientes informales según si llegan tarde, si cancelan o si directamente no aparecen. No permitas que mermen tu productividad y enseña a tu equipo cómo agendarlos (o no agendarlos).