

7

PASOS PARA MEJORAR TU CAJA DIARIA

1

DISEÑA UN PROTOCOLO

Todos los miembros del equipo deben saber exactamente cuánto, cuándo y cómo cobrar, además de cómo gestionar una deuda.

2

SEGURIDAD APLASTANTE

Las personas encargadas de hablar de tarifas y modos de pago, de cobrar y de gestionar la deuda deben mostrar una seguridad aplastante.

3

INFORMA Y FIJA OBJETIVOS

Comparte con tu equipo la recaudación y el margen de beneficios y fija objetivos para el futuro.

4

NO AGENDES PACIENTES CON DEUDA

El paciente debe pagar por el trabajo realizado o de lo contrario no tendrá una próxima cita. Esto educará al paciente y hará que cese en su mala costumbre.

5

NO ACUERDES PAGOS EN PRÓXIMAS CITAS

"No pasa nada, paga la próxima vez que vengas" Parece razonable, pero puede llevar al paciente a cancelar su próxima cita indefinidamente.

6

ESPERA PARA OFRECER FACILIDADES DE PAGO

Después de entregar el presupuesto deja que el paciente piense cómo podría pagar. Mantén la mirada y aguanta el silencio incómodo antes de ofrecer facilidades de pago.

7

TRABAJA CON FINANCIERAS

Aunque tengas que asumir parte o la totalidad de los intereses, trabajar con financieras aumentará tu porcentaje de aceptación y de finalización de tratamientos.

Si necesitas cualquier orientación no dudes en contactar

✉ maria.peidro@odontosupport.es

☎ +34 625 92 60 87