

8. Actividades clave

8.1.-ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN

○ **Captación de nuevos clientes en los gimnasios:**

- Prueba rápida, económica e indolora de composición corporal por bioimpedancia. ¿quién no siente curiosidad por conocer cuanta grasa tiene su cuerpo? ¿quién se resistirá a repetir esta prueba para comprobar sus progresos?
- Cálculo de las necesidades de calorías diarias. A todo el mundo le resulta curioso saber las calorías que se gastan al realizar las distintas tareas de la vida cotidiana, y lo que realmente gastan cuando hacen ejercicio.
- Tarifas especiales para pacientes de larga duración que acudan acompañados de un paciente nuevo, o al menos que no haya solicitado consulta desde hace seis meses. Al paciente nuevo se le regala la primera visita, y al paciente de larga duración una revisión.
- Amplitud de horarios, incluso en festivos

○ **Fidelización de clientes:**

- Oferta de las dos primeras consultas al precio de una en temporada de menos afluencia de clientes.
- Tarifas reducidas en los tratamientos de larga duración. Bonos de cinco visitas al precio de cuatro.
- Se aprovechará cada consulta para entregarles marca páginas, calendarios, folletos, llaveros....

○ **Charlas gratuitas en centros cívicos, gimnasios ...:**

Al término de estas charlas gratuitas, se repartirá información de nuestros servicios

Quien lo desee puede solicitar allí mismo alguna de nuestras consultas de determinación de gasto energético o composición corporal .

Se anunciarán en el blog y gimnasios

○ **Charlas-taller:**

- Descuentos si se inscriben en un taller por parejas. Se les hace descuento de 30% a cada uno
- Descuentos en los talleres si se inscriben con un paciente nuevo
- Descuento para ambos de 30%
- Se anunciarán en el blog y gimnasios

Además Una vez que empiecen a acudir pacientes, será el momento de poner en marcha la consabida boca a boca que nos permita captar nuevos pacientes, y para ello contamos con dos puntos fuertes:

Servicios:

- Pasar consulta:
 - ✓ Valoración antropométrica del estado nutricional: peso, talla, toma de pliegues y perímetros. Analizar resultados.
 - ✓ Determinación de composición corporal por bioimpedancia: prueba de bioimpedancia. Analizar resultados.
 - ✓ Valoración completa del estado nutricional: exploración física, valoración antropométrica y prueba de bioimpedancia. Analizar resultados.
 - ✓ Cálculo del gasto energético: peso, talla, preguntar datos (edad, sexo).
 - ✓ Historia dietética y análisis bromatológico de la dieta habitual: realización de historia dietética (pesar, medir, tomar la tensión) y encuestas dietéticas. Analizar resultados.
 - ✓ Asesoramiento nutricional y elaboración de dietas de modo individualizado: asesorar, cálculo del gasto energético y elaboración de la dieta individual.
 - ✓ Estudio completo: incluye todo lo anterior.
 - ✓ Revisiones de los estudios completos.
 - ✓ Dietoterapia de apoyo en diferentes patologías: asesoramiento y análisis de la patología del paciente.
- Elaborar informes, plantillas, hojas de cálculo: destinadas a analizar los resultados obtenidos tras las pruebas realizadas a los pacientes (antropometría, historia dietética, encuestas, GET...)
- Elaborar nuevos materiales para dar a los clientes: consejos, dietas, recetario valorado nutricionalmente, vasos medidores...
- Elaborar carteles para promocionar los talleres y charlas.
- Diseñar el material y presentaciones, con el contenido necesario, para las charlas o talleres.

Búsqueda de socios (“proveedores”):

Para poder usar sus instalaciones y pasar consulta a los usuarios del gimnasio, centros médicos etc., llegaremos al acuerdo de repartir los beneficios de cada consulta entre ambas partes y promocionarnos mutuamente

En los propios establecimientos podremos dejar carteles, folletos, calendarios etc.

8.2.-SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- En el caso de que se nos estropee un aparato:
 - o Si es una valoración: haríamos otra prueba, ya que una valoración no depende de un dato en concreto.
 - o Si es una prueba concreta, por ejemplo la bioimpedancia, contamos con un dietista de confianza que posee este y otros aparatos que nos lo puede prestar en un momento determinado, mientras arreglamos o conseguimos otro.
- Estaremos pendientes de la competencia: ofertas que ofrecen, tarifas, etc. Basándonos en esto, propondremos ofertas y tarifas mejoradas.

8.3.-ACTIVIDADES DE PLATAFORMA O RED

- Actualización del blog con artículos de interés
- Anunciar en el blog las próximas charlas y talleres
- Creación de encuestas de autoevaluación variadas en el blog con aspectos relativos a nutrición
- Creación de videos con consejos y subirlos a YouTube, además de tenerlos en el blog.
- Web con cookies, diseñada por un informático.

8.4.-CONTROL DE LA EFICACIA DE LAS ACTIVIDADES CLAVE

Para comprobar la efectividad de las actividades clave y poder mejorarlas, a cada paciente nuevo o asistente a charlas se le preguntará su opinión sobre nuestros servicios, sugerencias, y cómo nos ha conocido.