

ACTIVIDADES CLAVE

-Charlas en los colegios: Utilizamos los colegios para explicar cómo trabajamos y lo que conseguimos, así muchos jóvenes los cuales son nuestros clientes podrán ver si se quieren unir para solucionar sus problemas.

-Canal de Youtube : nuestro objetivo es promocionar nuestra clínica en un canal de YouTube propio en el cual mostramos cómo trabajamos y los pasos que seguimos, mostrando los buenos resultados de la gente que pasa por la clínica para atraer la atención de la gente. Por esta vía podremos ofrecer noticias, promociones o novedades sobre nuestro servicio. También es un recurso útil para fidelizar una comunidad, es probable que la mayoría de las personas que nos vean no compren nuestros servicios, pero al consumir nuestro contenido se genera confianza y en caso de necesidad, nosotros somos los primeros a los que va a acudir.

-Cuestionarios: Vamos a mandar al correo de nuestros clientes un cuestionario cada mes para que lo rellenen y sepamos si tienen algún problema, si es así, se hará una terapia cuanto antes ya que nuestra prioridad es que el cliente esté bien y pueda acudir a nosotros cuando nos necesite. Dentro de esos cuestionarios, les pediremos feedback para poder mejorar siempre nuestros servicios y nuestra relación con ellos.

-Llamadas una vez al mes dependiendo de cuánto llevamos sin hablar: Esta es una muy buena manera de que se sientan arropados. Llamarles para ver qué tal todo aunque no hayan pedido cita les reconforta y es una manera de que “no se olviden de que estamos ahí”.

-La primera cita será de media hora y gratis: Esto es común pero pensamos que debíamos incluirlo. Esta primera cita es crucial para dar nuestra mejor versión, no hay segundas oportunidades para dar una buena primera impresión. Si hacemos aqua un buen trabajo, será mucho más sencillos ganarnos su confianza.

