



5. CANALES

MSL Dental Clinic se encarga de mantener a sus pacientes al tanto de todas las novedades y promociones mediante sus **canales de comunicación**, que incluyen Facebook, Instagram y su aplicación móvil. En estas redes sociales y herramientas digitales se comparte contenido visual, como fotografías y videos de alta calidad que resaltan los productos y servicios que ofrece. De esta manera, busca captar la atención de su audiencia de manera eficaz y garantizar que la información llegue de forma rápida y clara, utilizando un formato atractivo que fomente la interacción con sus pacientes.

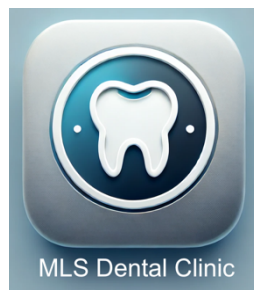


@mls_dental_clinic



facebook.com/MLSDentalClinic

Por otro lado, la aplicación móvil no solo sirve como un canal de comunicación, sino que también se convierte en una herramienta indispensable para ofrecer una **atención al cliente** más cercana y eficiente. A través de esta plataforma, los pacientes pueden consultar y resolver dudas en cualquier momento, ya que el servicio está activo las 24 horas del día. Esta disponibilidad permite a la clínica establecer una comunicación directa y personalizada, asegurándose de atender cualquier inquietud de manera ágil y eficaz.



La clínica dispone de un **canal de distribución y venta tradicional**, ya que los productos se ofrecen de manera directa, es decir, de persona a persona. Estos se entregan directamente en la clínica durante las visitas de los pacientes, garantizando una atención personalizada y un servicio eficiente.

Además, la clínica utiliza la aplicación para recoger **opiniones y sugerencias** de sus clientes. Estas aportaciones son fundamentales para mejorar continuamente la experiencia y la calidad del servicio. Al finalizar cada visita, los pacientes reciben una notificación invitándolos a completar un formulario donde pueden evaluar la atención recibida durante su cita. En este formulario se les pregunta sobre la atención recibida, el tiempo de espera, la limpieza de las instalaciones, si están satisfechos con el tratamiento, entre otros aspectos. Este proceso permite identificar áreas de mejora y garantizar la satisfacción de quienes confían en la clínica.

Para atraer nuevos clientes y dar a conocer MSL Dental Clinic, se utilizan las redes sociales para llevar a cabo **campañas publicitarias**. Estas campañas incluyen videos explicativos sobre el uso de los productos, demostraciones de los procedimientos que se realizan, y testimonios de pacientes que comparten sus experiencias. Además, se presentan videos que muestran el antes y después de los diversos tratamientos, así como de las instalaciones.

Adicionalmente, la clínica colabora con influencers como *María Pombo* y *Raquel Martínez*, quienes representan una alianza estratégica clave para incrementar la visibilidad de la clínica y conectar con el sector de odontopediatría. Estas influencers publican contenido enfocado en destacar el cuidado infantil y comparten también sus experiencias personales.



MLS DENTAL CLINIC



Gracias a la credibilidad y confianza que estas figuras generan en sus comunidades, se refuerza la presencia de la clínica y se atrae a más pacientes interesados en sus servicios especializados.