



8. ACTIVIDADES CLAVE

En MLS Dental Clinic, se enfocan en **desarrollar sus servicios** de manera eficiente, asegurando una atención de calidad a los pacientes. A través de su aplicación, facilitan la gestión de citas, permitiendo a los pacientes reservar, modificar y cancelar sus visitas de forma rápida y sencilla. Además, ofrecen horarios flexibles, incluyendo atención para emergencias, y asignan un profesional de referencia para garantizar un seguimiento personalizado. Para mejorar continuamente la atención, utilizan herramientas de retroalimentación como encuestas digitales que les permiten conocer las necesidades de los pacientes y optimizar constantemente sus procesos.

La **atención al cliente** online es una prioridad en la clínica, y por ello, ofrecen diversos canales de comunicación a través de su app y página web. Los pacientes pueden gestionar sus citas, recibir recordatorios y aclarar dudas fácilmente. Además, ofrecen un chat en vivo que permite contactar directamente con un profesional para atender consultas o emergencias, asegurando respuestas inmediatas y personalizadas en el día a día. Estos canales digitales no solo optimizan la comunicación, sino que también mejoran significativamente la experiencia del paciente. Paralelamente, actualizan sus plataformas de manera continua con contenido relevante, incluyendo artículos educativos, promociones y novedades sobre tratamientos, manteniendo a los pacientes informados y comprometidos con su cuidado bucal.

En términos de **marketing y promoción**, la empresa gestiona sus redes sociales para mantener una conexión constante con sus pacientes. Publican contenido atractivo de manera regular, como el antes y después de tratamientos, historias de pacientes satisfechos y testimonios en video que humanizan la experiencia. También comparten consejos sobre salud bucal, incluyendo técnicas correctas de cepillado, uso del hilo dental e información sobre el impacto de la salud bucal en la salud general. Además, informan a su comunidad sobre nuevos servicios y tecnologías, como el escáner intraoral 3D, y promocionan ofertas especiales, como descuentos en cumpleaños o durante campañas temáticas, como el Mes de la Salud Bucodental. Estas publicaciones fomentan la interacción con su audiencia, fortalecen la fidelidad de los pacientes actuales y atraen a nuevos.



El **mantenimiento y supervisión del local** es clave para garantizar que las instalaciones funcionen de acuerdo con los más altos estándares. Realizan un seguimiento constante de todas las actividades dentro de la clínica, asegurando que cada proceso se lleve a cabo con eficiencia y seguridad.

Finalmente, gestionan una **relación con sus pacientes**, basándose en la atención personalizada y la mejora continua. Utilizan el feedback obtenido mediante encuestas de satisfacción para hacer ajustes y mejorar la calidad de sus servicios, lo que les permite mantener un vínculo sólido y duradero con su base de pacientes.