

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Las relaciones con los pacientes describen como **CALIDENT** crea y mantiene vínculos con sus pacientes, para atraerlos, satisfacer sus necesidades y fomentar su fidelidad.

Nuestra **página web** aparece en Google cuando alguien busca “Dentista cerca de mí”. También tenemos:

- Una sección donde se visualiza un antes y un después de cada tratamiento, evitando imágenes que nuestros pacientes puedan asociar a tratamientos con dolor.
- Un blog de salud oral en el cual explicamos consejos para una buena higiene oral.
- Sección de “Preguntas frecuentes”.
- Sección “Conócenos” con fotos reales del equipo y su historia.
- Opiniones verificadas de pacientes (reseñas).
- Mensajes cálidos y tono humano en toda la web.



A través de las **redes sociales** interactuaremos de la siguiente manera:

- Vídeos cortos educativos, por ejemplo: mitos, como cepillarse correctamente, cuantas veces ir al dentista al año, etc.
- Testimonios de pacientes: vídeo o texto sobre la experiencia en la clínica, por ejemplo: “Tenía miedo al dentista pero, en **CALIDENT** me trajeron con tanta calma que ahora sonrío sin miedo”.
- Informamos sobre nuestros datos de ubicación, contacto y horarios.

- Fotografías del equipo.
- También animamos a nuestros seguidores a interactuar realizando preguntas educativas, como por ejemplo: ¿En qué sentido nos cepillamos los dientes? ¿De arriba a abajo o de lado a lado? Y entre los seguidores que hayan respondido correctamente sorteamos varios kits dentales de viaje.



La prestación de nuestros servicios tiene lugar en la **clínica**. Este es un espacio amplio, con buenas delimitaciones, sin saturación visual. Las gamas de colores elegidos son el blanco y el azul pastel porque transmiten limpieza y serenidad. La luz elegida es la led blanca, cálida y no deslumbrante. El mobiliario elegido es muebles de líneas simples, modernos y ergonómicos, para evitar la sensación hospitalaria. Y en la recepción, una pequeña pantalla informativa con nuestro logo para reforzar nuestra identidad profesional.



Nuestras **charlas educativas** van destinadas a colegios e institutos abarcando desde los 3 a los 18 años. Estas charlas están adaptadas a los distintos niveles de edad. Para niños de 3 a 12 años están basadas en juegos dinámicos con material visual e historias y personajes. Al final cada uno de ellos recibe uno de nuestros cepillos.



En los institutos las charlas están enfocadas a una participación más activa, con debates, preguntas y testimonios. Demostraciones prácticas utilizando material visual atractivo. Al final cada uno de ellos recibe una bolsa de tela con nuestro kit dental de viaje.





El resultado de todas estas interacciones va a hacer que los pacientes nos promocionen a través del boca a boca. La satisfacción y confianza de nuestros pacientes hace que recomiendan **CALIDENT** a su entorno, tras vivir una experiencia positiva y personalizada. Además nos ayudan a atraer nuevos pacientes de forma natural y creíble. Nos permiten crecer gracias a la confianza y recomendación de nuestros pacientes.