

*Tú cuidas la sonrisa de tus pacientes,
nosotros cuidamos la tuya.*



Te ayudamos a conseguir que tu clínica dental sea más rentable y competitiva

Soy Leonardo Goris y, a lo largo de mi carrera, he asesorado a empresas y particulares en sectores como el automovilístico o el financiero, ejerciendo hasta el año 2013 como consultor interno para una gran multinacional odontológica en Galicia, Asturias y Cataluña.

Desde entonces me he especializado en este sector, comprendiendo que la actual coyuntura económica, junto con el auge de las grandes cadenas odontológicas, deben enfocarse como un verdadero estímulo para clínicas tradicionales como la tuya.

Mi equipo cuenta con la cualificación, experiencia y compromiso necesarios para ofrecerte un servicio de consultoría personalizado, integral y orientado a la consecución de resultados constatables. Conocemos de primera mano tu mercado y tu competencia, pero sobre todo conocemos las claves que nos permitirán aportarte mayor eficiencia, competitividad y rentabilidad en un entorno dinámico y cambiante.

Descubre cómo podemos ayudarte.



Leonardo Goris Míguez
Economista

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Santiago de Compostela

3

CLAVES PARA EL ÉXITO

Sabemos las teclas que necesitamos tocar y cómo hacerlo para garantizarte los mejores resultados.

Te ofrecemos asesoramiento integral en gestión, administración y toma de decisiones, analizando minuciosamente cada aspecto para implementar soluciones personalizadas que optimizarán el rendimiento de tu clínica dental.





Captación

Desarrollamos un plan de comunicación integral, desde la planificación estratégica hasta el diseño de aplicaciones, para dotar a la clínica de una imagen propia, atractiva, diferenciadora y correctamente posicionada en su mercado.

- Comunicación, imagen corporativa y plan de medios
- Posicionamiento SEO y marketing online
- Gestión de prestigio y marca personal
- Incremento de pacientes de primera visita

Conversión

Trabajamos aspectos relacionados con la visión global del tratamiento, la comunicación de los doctores y la experiencia de los pacientes en la clínica, factores determinantes para mejorar los porcentajes de cierre y ratios de conversión.

- Protocolos internos y funciones del equipo
- Mejora de la imagen personal y de clínica
- Mejora de la atención al paciente
- Generación de compromiso
- Gestión de agenda y tiempos de espera

Fidelización

Desarrollamos acciones orientadas a lograr la máxima satisfacción de los pacientes con un triple objetivo: ganar su confianza para futuros tratamientos, minimizar abandonos y caídas e incrementar el número de prescriptores.

- Gestión de la satisfacción de los pacientes
- Canales de comunicación con los pacientes
- Estrategia de reactivación y fidelización de pacientes
- Gestión de las revisiones



Control de compras y almacén

Analizamos, protocolizamos y controlamos la realización de compras entre distintos depósitos dentales para minimizar su coste, que supone una de las partidas más importantes para cualquier clínica.

Control de laboratorios

Desarrollamos los procedimientos necesarios para el control total de laboratorios protésicos, incluyendo precios, gestión documental y plazos de entrega.

Gestión de recursos humanos

Optimizamos la dimensión de la clínica para lograr el mejor funcionamiento con la mejor atención y el coste más ajustado.



Equipo humano

Definimos una política de personal orientada a alinear los objetivos del equipo humano con los de la clínica, logrando que cada trabajador se sienta plenamente satisfecho, identificado y motivado con la función que desempeña.

- Planes de motivación e incentivos
- Definición de funciones y responsabilidades
- Desarrollo de procesos de selección
- Formación de personal y equipos

Información

Creamos y personalizamos las herramientas necesarias para controlar y evaluar el funcionamiento interno de la clínica, con el objetivo de manejar en todo momento información relevante, completa y fiable sobre su situación y, de esta forma, tomar decisiones acertadas.

- Implementación de software de gestión
- Plan de informatización
- Protocolos de introducción de datos
- Monitorización de la clínica
- Generación de informes estadísticos

Intermediación

Localizamos y negociamos con proveedores de productos y servicios para conseguir siempre la opción más ventajosa para la clínica, tanto en la adquisición de equipos y materiales como en la realización de proyectos de obra, reforma o apertura de nuevos centros.

- Intermediación con proveedores
- Asesoramiento en proyectos de obra

5

ETAPAS DE TRABAJO

Nuestro objetivo es ayudarte en todos los ámbitos que afectan a tu negocio para que puedas centrarte en lo más importante: prestar la mejor atención a tus pacientes. Nuestro método de trabajo, organizado en etapas modulares y progresivas, está pensado para conseguir el máximo rendimiento adaptándose a tus necesidades.





1

Toma de contacto

Mantenemos una reunión inicial con los responsables de la clínica dental, sin coste y con compromiso de confidencialidad, recopilando información básica para determinar aquellos aspectos en los que le resultaría interesante o necesario mejorar.

2

Proyecto personalizado

Realizamos un primer análisis general de la clínica, recogiendo sus conclusiones en un proyecto personalizado y detallado que expone las principales problemáticas detectadas. Presentamos este proyecto en persona, acompañado de un presupuesto para avanzar con el proceso de consultoría.

3

Auditoría 360º

Trabajamos in situ entre una y tres semanas, dependiendo de la naturaleza y particularidades de cada caso, desarrollando un análisis 360º de los aspectos que afectan a la clínica en todos sus ámbitos. Finalizada esta etapa, elaboramos y presentamos un informe exhaustivo en el que se incluyen los puntos a mejorar u optimizar, así como el desarrollo y planificación de los protocolos de actuación necesarios para conseguirlo.

4

Implementación

Nos integramos en la estructura y el día a día de la clínica para dirigir, coordinar y ejecutar la implementación de los protocolos expuestos en el informe de auditoría. Se trata de una fase en la que actuamos con la máxima implicación, compromiso y transparencia, manteniendo un permanente contacto con el cliente para informarle de cada paso y conseguir su conformidad.

5

Control y seguimiento

Una vez finalizada la etapa de implementación, monitorizamos y controlamos la evolución de la clínica para garantizar que los protocolos se cumplen según lo establecido. Elaboramos informes mensuales que exponemos y analizamos con el cliente, colaborando en la toma de decisiones, asesorando y aportando soluciones destinadas a lograr una continua mejora del centro.

**¿NECESITAS MÁS
INFORMACIÓN?
CONSÚLTANOS
SIN COMPROMISO**

leonardogoris@lgorisconsultores.com

T 881 121 132 / 616 081 181

es.linkedin.com/in/leonardogoris

www.lgorisconsultores.com

