



D O S S I E R



## QUIENES SOMOS

---

Más de **12 años** en el sector odontológico


Primera **consultora estratégica** global del sector en España

Actuación en más de **120 clínicas** de todo el país

**Consultores** en marketing, gestión empresarial y desarrollo de negocio

Especialistas en **marketing y gestión, aperturas y reactivación** de clínicas dentales

---



“ Sobre la base de nuestros diferentes servicios, ofrecemos soluciones personalizadas y adaptables a las necesidades y posibilidades de nuestros clientes y la casuística de sus clínicas dentales // ”





# objetivos

a nivel gestión

- Aumento de la facturación de las clínicas.
- Transmitir e implantar un modelo exitoso de gestión y dirección.
- Corregir las posibles desviaciones existentes en las diferentes áreas de la clínica para establecer protocolos de trabajo más eficaces y rentables.
- Formar y supervisar al equipo humano para lograr un correcto y eficaz desarrollo de sus tareas, su implicación con el negocio y la implantación de un estándar de excelencia en el trato y atención a los pacientes.
- Determinar las tendencias del sector para establecer los objetivos a largo plazo de las clínicas.





# objetivos

a nivel marketing

- Transmitir e implantar un know how en marketing odontológico.
- Aumentar los niveles de captación y fidelización de pacientes.
- Implantar estrategias comerciales con el fin de lograr éxitos en el área comercial y alcanzar porcentajes óptimos de aceptación de tratamientos (aumento de las ventas).
- Desarrollo e implantación de un plan de marketing personalizado y específico para cada clínica.
- Hacer que nuestro cliente disponga en su clínica de personal especializado en marketing odontológico que le preste asesoramiento en la toma de decisiones y en la planificación de estrategias para alcanzar un crecimiento económico notable.





# objetivos

a nivel marketing

- Relanzar las clínicas de nuestros clientes en cada uno de sus emplazamientos y llevarlas a la consolidación como clínicas líder y de referencia en sus zonas.
- Rediseñar o explotar la imagen corporativa de las clínicas para proyectar una imagen actual y notoria dentro de su sector.
- Convertir las clínicas de nuestros clientes en centros odontológicos modernos, acordes a los tiempos actuales y a las nuevas tendencias del sector para lograr su estabilidad en el futuro.



# Proyecto

AUDITORÍA - CONSULTORÍA



# 1a PARTE

## AUDITORÍA



- Análisis de la situación actual de la clínica.
- Mysterys shopper en la clínica.
- Análisis del equipo humano de las clínicas (actitud y capacidades).
- Prospección de la zona donde se encuentra ubicada.
- Análisis del público objetivo.
- Detección de posibles desviaciones existentes.
- Análisis DAFO.
- Investigación y mystery shopper en las clínicas competencias del entorno.
- Análisis de la situación económica de la clínica (cuenta de resultados).
- Definir la proyección del escenario futuro (visión de futuro del propietario).
- Elaboración del plan de marketing.
- Presentación de resultados tras labor de análisis - informe.

## CONSULTORÍA



Implantación del plan de marketing.

Gestiones y negociaciones de las acciones incluidas en el plan de marketing.

Implantación de estrategias comerciales para el aumento de las ventas.

Corrección de desviaciones detectadas.

Formación continua del equipo humano de la clínica.

Seguimiento de la evolución de la situación económica de la clínica (cuenta de resultados).

Seguimiento de la evolución del flujo de pacientes en la clínica (aumento de primeras visitas).

Seguimiento de la evolución de la clínica respecto de sus competidores.

Mysterys shopper posteriores para seguimiento.

Supervisión del desarrollo de los métodos de trabajo implantados.







## PLAN DE MARKETING



Dentro del plan de marketing incluido en el proyecto se establecerán diversas acciones complementarias enfocadas a los siguientes objetivos:

- Captación de nuevos pacientes (primeras visitas).
- Rescate de pacientes dormidos (antiguos pacientes).
- Fidelización de pacientes.
- Consolidación como clínica de referencia en su zona.
- Lograr fomentar las visitas periódicas de los pacientes a la clínica.
- Potenciar las nuevas tendencias en comunicación.
- Potenciar las RR.PP. mediante eventos y acciones de marketing directo.
- Alcanzar una alta notoriedad en la zona donde se ubica la clínica.

El plan de marketing estará compuesto de acciones a nivel local que redunden directamente en un aumento de los beneficios de la clínica, así como en un desarrollo a largo plazo. Dichas acciones serán presentadas tras el análisis previo llevado a cabo, en dependencia de las opciones de ejecución que se descubran en cada ubicación y según la capacidad de desarrollo de cada clínica.



# Estrategia

C O M E R C I A L



A hand in a dark suit jacket and white shirt cuff is holding a black pen, pointing it towards a blue arrow that points upwards and to the right. The background is a blurred image of a person's face and a line graph with several data points and an upward-pointing arrow.

## ESTRATEGIA COMERCIAL

La finalidad de establecer unas estrategias comerciales eficaces va a dar como resultado la consecución de la aceptación de un mayor número de tratamientos emitidos a pacientes, lo que provocará directamente un aumento de las ventas y una mayor facturación, mayor margen de beneficio empresarial.

Tras analizar el área comercial existente en la clínica presentaremos nuevas formas de venta, así como un protocolo eficaz de atención al paciente que implica a todo el personal de la clínica y no sólo a los/as asesores/as dentales.

En este protocolo la venta se comenzará a fraguar desde el momento en el que el paciente establezca contacto telefónico con la clínica, por lo que se hará hincapié en la excelencia en la atención telefónica, así como en la acogida en la clínica y el posterior seguimiento de los pacientes, para ello se marcará un estándar de excelencia en el trato al paciente.

Se realizarán mediciones periódicas para confirmar el correcto desarrollo de las estrategias implantadas, así como el crecimiento obtenido en la facturación.





**Imagen**  
CORPORATIVA



## IMAGEN CORPORATIVA

Dependiendo de las necesidades y la casuística de la clínica, podemos trabajar en el diseño de una nueva imagen corporativa que refleje los valores que se han ido forjando en la clínica, y que a su vez transmita elegancia, modernidad y calidez.

En estos casos, se pretende aprovechar la notoriedad que genera una nueva imagen de marca para el relanzamiento de la clínica y así poder ejecutar las acciones de captación y fidelización planteadas dentro del plan de marketing, a través de las cuales obtendremos mayores beneficios económicos.







# Timeline



# TIMELINE

## PLAN DE ACTUACIÓN ESTIMADO

{ mes 1 }

**Enro**  
CONSULTORES

Análisis y prospección  
Obtención de datos  
Investigación

### Clínica Dental

Presentación de datos  
Acceso a información

{ mes 1 }

**Enro**  
CONSULTORES

Presentación de:  
Informe  
Estrategias comerciales  
Plan de marketing

### Clínica Dental

Comunicación al equipo del  
proyecto a llevar a cabo y  
los objetivos marcados

{ de mes 2 a mes 6 }

**Enro**  
CONSULTORES

Desarrollo e implantación del plan de marketing  
Desarrollo e implantación de estrategias comerciales  
Supervisión de métodos aplicados  
Formación continua del personal de clínica  
Obtención de resultados

### Clínica Dental

Adaptación a los nuevos métodos aplicados  
Corrección de las desviaciones detectadas  
Obtención de resultados y crecimiento económico



## TIMELINE

La duración estimada del Proyecto es de 6 meses desde su puesta en marcha, consideramos este margen de tiempo como plazo mínimo para la correcta implantación.

Los resultados de la ejecución del Proyecto en la clínica se darán en un plazo menor de tiempo, entre el primer y segundo mes de actuación, no obstante, el margen de 6 meses se considera el óptimo para poder medir y confirmar un crecimiento económico notable, así como comenzar a desarrollar el plan de marketing, implantar las estrategias comerciales planteadas, formar al equipo humano de la clínica y corregir las posibles desviaciones detectadas.

A lo largo de estos 6 meses, personal de **Enro CONSULTORES** trabajará in situ en la clínica durante un día a la semana. El hecho de trabajar en la propia clínica de nuestro cliente junto a su personal y viviendo de primera mano el día a día, es nuestra garantía de una correcta implantación y desarrollo del proyecto.



# Amortización

DE NUESTROS SERVICIOS



## AMORTIZACIÓN

Todos nuestros proyectos están planteados para ser amortizados de manera inmediata, es decir, a lo largo de su implantación. La estimación de crecimiento económico para una clínica dental al poner en marcha los sistemas pertinentes, permite que antes de la finalización de los proyectos, éstos hayan sido amortizados completamente, por lo que además obtendremos beneficios notables a lo largo de la implantación que se mantendrán en el futuro tras continuar aplicando los métodos implantados .

La amortización estimada se da obteniendo la aceptación de, tan sólo uno o dos tratamientos medios de odontología (especialidades) por nuevos pacientes captados a través de las acciones que se van a llevar a cabo a lo largo de los proyectos.

Previo al análisis del negocio podemos confirmar que el retorno de la inversión es por tanto, inmediato y factible de obtener. Además, por nuestra filosofía de amortización, ofrecemos a nuestros clientes cómodas formas de pago fraccionado que les permiten hacer frente a nuestros honorarios a medida que se van obteniendo los resultados buscados y las mejoras en la facturación de sus clínicas.









91 598 85 82

620 35 36 46

[info@enroconsultores.com](mailto:info@enroconsultores.com)

[proyectos@enroconsultores.com](mailto:proyectos@enroconsultores.com)

[enroconsultores.com](http://enroconsultores.com)