

Хотите, чтобы в вашей клинике выросли продажи?

Забирайте набор материалов от практиков и экспертов!

Изучайте, внедряйте их с командой уже сегодня и результаты не заставят себя ждать

1. Подробная карта miro «ПУТЬ ПАЦИЕНТА» - от «оставили заявку» до «деньги в кассе» / омниканальный ремаркетинг
https://miro.com/app/board/o9J_kphIZec=/

2. «МИС как инструмент роста бизнеса клиники» - видео
<https://youtube.com/live/vosqQ2ZQN50?feature=share>

Что вы узнаете посмотрев видео:

- Как МИС могут способствовать увеличению прибыли медицинских учреждений - Борис Морозов
- МИС: ожидания и реальность. Как не разочароваться в выборе? - Анастасия Каральная
- Как при выборе МИС не подстраиваться под разработчика и правильно мотивировать персонал на изменения? - Алёна Беляева
- МИС как ключевой фактор успеха современной клиники - Халим Эскендеров
- Как выбрать МИС - Вадим Скачков
- МИС vs CRM. Что выбрать и как не допустить ошибки при внедрении ПО в клинику - Даниил Прытков
- С какими запросами приходит клиника и что на самом деле важно в выборе МИС? - Александр Бодров
- Управление стоматологическими клиниками с доказанным увеличением выручки на 56% - Диля Алимова
- Как выстроить эффективную работу с базой пациентов за 2 месяца и увеличить выручку клиники на 20-25%? - Вера Попова

3. «Стратегия роста бизнеса клиники» - видео
<https://youtube.com/live/RoPy0M6mtMk?feature=share>

Что вы узнаете посмотрев видео:

- Как стать №1 на рынке: время + система + реклама - Василий Готов
- Стратегия роста бизнеса клиники - Анна Соломахина

- Стратегия клиники через призму IT: как МИС МедЛок поможет победить конкурентов? - Дарья Зеленова
- Искусство работы с базой пациентов - ведущий тренд десятилетия - Дмитрий Лаптев
- ПОЛНАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА. Стратегия роста бизнеса компании Моситалдент спустя 7 лет после открытия - Екатерина Арцруни
- Неврачебные коммуникации - как точка прибыли клиники - Максим Вереникин
- Цель – развитие клиники. Стратегические инструменты руководителя для увеличения прибыли - Светлана Жабоева
- Создаем прибыль из дохода - Илья Фридман

4. «Как клинике отстроиться от конкурентов с помощью персонализации медицинских продуктов» (закрытое видео)

<https://youtube.com/live/RwIXifRaS2w?feature=share>

Что вы узнаете посмотрев видео:

- Что такое медицинский продукт?
- Что такое персонализация и как ее правильно делать?
- Как правильно из медицинской услуги формировать медицинский продукт?
- Почему ваша реклама в интернете не работает, если у вас нет медицинского продукта?
- Проверенные технологии создания продуктов в успешных клиниках

5. «Как привлечь пациентов в клинику. Медицинский маркетинг»

https://youtube.com/live/fPv3_TbnfRo?feature=share

Что вы узнаете посмотрев видео:

- Когда же всё-таки начинается путь пациента и когда он заканчивается? (Осознание физического или морального дискомфорта)
- Как происходит принятие решения, поиск клиники и врача?
- Сколько этапов проходит человек, нуждающийся в медицинской помощи? Как с ним можно коммуницировать на каждом из них?
- Как выстроить путь пациента, ведущий именно к вам, через информирование и обучение?
- Какое значение имеет личный бренд врача?
- Где граница ответственности клиники, маркетолога, администратора колл-центра, врача в процессе выстраивания пути пациента и доведении его до кассы и до выздоровления?

6. «Как покупать или продавать ПАЦИЕНТОВ? Идеальный маркетинг в медицине» - видео

<https://www.youtube.com/watch?v=y9yU4LTOSGs>

Что такое покупка пациентов?

Настоящий маркетинг в медицине – это всегда именно покупка пациентов.

В интернете редко платят за показы, обычно платят за клики (CPC – cost per click). Затем эти клики превращаются в лиды, лиды – в заказы, заказы – в оплаты, а затем в lifetime value и рекомендации.

🎧 Что делать, если у клиники нет возможности продавать дополнительные услуги.

Обо всем этом в видео от Валерия Домашенко

7. «Как правильно УПРАВЛЯТЬ МАРКЕТИНГОМ в клинике? Наглядно в цифрах»

<https://www.youtube.com/watch?v=9kTBCs-LOUo>

Видео-урок от Валерия Домашенко

8. «Искренний сервис как инструмент расширения воронки продаж» (закрытое видео)

<https://youtu.be/HrKXjHhTfU>

Мы открыли вам доступ к просмотру одного из 11 выступлений на конференции “Российская Неделя Здравоохранения”

Прекрасного специалиста Элины Прониной - главный врач и генеральный директор клиник «Семья»

Тема: Искренний сервис как инструмент расширения воронки продаж

Контакты:

- каждый день публикуем в нашем Telegram чате важную информацию: <https://t.me/growthmed>
- официальный канал YouTube: <https://www.youtube.com/c/valerydomashenko>

Для записи на первую подарочную консультацию свяжитесь с нами https://t.me/alyohina_anjelika

Для приобретения билетов или участия в конференции пишите менеджеру <https://t.me/growthmedevent>

или на почту help@domashenko.ru

Конференция GrowthMED, 26 июня,

Санкт-Петербург, офлайн

[Зарегистрироваться и приобрести билеты](#)



Конференция GrowthMED, 25 и 26 октября,

Москва, офлайн

[Зарегистрироваться и приобрести билеты](#)

