

N E X T H E T I C

STRATEGIC GROWTH FOR MEDICAL BUSINESSES

12 fugas que hacen que una clínica pierda pacientes **antes de vender.**

Ninguna de estas doce se arregla con más publicidad. Todas ocurren dentro

de la clínica, entre que alguien pide cita y decide tratarse. Marca las que
CHECKLIST DE AUTODIAGNÓSTICO · CLÍNICAS DE MEDICINA ESTÉTICA · ESPAÑA
reconozcas.

ANTES DE LA CONSULTA

Aquí se pierden pacientes que ya te habían encontrado. Son las fugas más baratas de corregir y las que menos se miran.

- 01 ☐ **El primer contacto tarda más de una hora en responderse.**
La decisión de tratarse es emocional y tiene ventana corta. Quien responde primero suele quedarse el paciente.
-
- 02 ☐ **La web no dice qué haces distinto.**
Si tu propuesta se parece a la de la clínica de al lado, el paciente solo puede comparar precio.
-
- 03 ☐ **No hay filtro antes de la primera cita.**
Agenda llena de consultas que nunca iban a tratarse. Ocupas hora médica sin ingreso posible.
-
- 04 ☐ **Nadie sabe de dónde viene cada paciente.**
Sin origen registrado, no puedes saber qué inversión funciona y cuál estás pagando de más.
-

DURANTE LA CONSULTA

Aquí se decide casi todo. Es la fuga más cara porque el paciente ya está delante y ya has pagado por traerlo.

- 05 ☐ **Cada médico explica de forma distinta.**
Sin un protocolo común, la conversión depende de quién atienda ese día.
-
- 06 ☐ **Se habla de técnica antes que de resultado.**
El paciente no compra un aparato ni una molécula. Compra qué va a cambiar y en cuánto tiempo.
-
- 07 ☐ **El precio aparece antes que el criterio.**
Si lo primero que entiende es cuánto cuesta, eso es lo único que puede valorar.
-
- 08 ☐ **No queda por escrito qué se recomendó.**
El paciente sale con una idea aproximada y en dos días ya no recuerda ni el plan ni el porqué.
-

DESPUÉS DE LA CONSULTA

Aquí está el paciente que no dijo que no. Solo dejó de contestar, y nadie volvió a llamarle.

- 09** ☐ **Nadie contacta al que se lo pensaba.**
El «me lo pienso» no es un no. Sin seguimiento definido, se convierte en uno por defecto.
-
- 10** ☐ **No hay siguiente cita al terminar un tratamiento.**
Si el paciente sale sin fecha, la recurrencia depende de que se acuerde él.
-
- 11** ☐ **Los pacientes satisfechos no generan referidos.**
El momento de pedirlo es justo después del resultado, y casi nunca se pide.
-
- 12** ☐ **No se sabe qué tratamiento sostiene el margen.**
Se promociona lo que más se vende, no lo que más deja. Son cosas distintas.
-

Cómo leer el resultado.

0–3 marcadas. Tu sistema está razonablemente ordenado. La mejora está en afinar, no en reconstruir.

4–7 marcadas. Hay fuga real. Traer más pacientes va a multiplicar el gasto sin mover el resultado.

8 o más. El problema no es de captación. Invertir en publicidad ahora es pagar dos veces por el mismo paciente.

¿Cuántas has marcado?

Veinte minutos con uno de los dos socios. Te hacemos tres preguntas, miramos tus números y te decimos si podemos ayudarte o no.

nexthetic.eu · consulta@nexthetic.eu