NEXTHETIC

STRATEGIC GROWTH FOR MEDICAL AESTHETICS

MUESTRA DE ENTREGABLE

Nexthetic Growth Sprint™

21 días para identificar qué está frenando la rentabilidad de una clínica y decidir qué corregir primero.

DURACIÓN	INVERSIÓN	SALIDA
21 días	1.950 € + IVA	Roadmap 90 días

CASO DEMOSTRATIVO · CLÍNICA AURORA

Caso demostrativo · Datos simulados · No representa un cliente ni resultados reales

LA OFERTA

01

Una decisión mejor fundamentada antes de invertir más.

Growth Sprint™ es un proceso cerrado de diagnóstico y activación para clínicas consolidadas que ya generan actividad, pero no convierten todo ese esfuerzo en rentabilidad predecible.

Para quién es

- Clínicas con actividad y datos suficientes para analizar.
- Equipos con buena práctica clínica, pero procesos comerciales inconsistentes.
- Propietarios que necesitan priorizar antes de contratar, invertir o escalar.
- Clínicas dispuestas a compartir información y ejecutar cambios concretos.

La promesa defendible

En 21 días, Nexthetic identifica los principales cuellos de botella, implementa 1–2 mejoras prioritarias y entrega un roadmap de 90 días con responsables, secuencia e indicadores.

Lo que no prometemos

No garantizamos una cifra de facturación ni sustituimos la implementación posterior. Garantizamos el proceso, el análisis, los entregables acordados y decisiones basadas en evidencia disponible.

CASO DEMOSTRATIVO

02

Clínica Aurora: crece en actividad, no en control.

Ubicación	Madrid · 1 sede
Trayectoria	5 años
Facturación anual	820.000 €
Equipo	2 médicos · 4 personas
Primeras consultas	55 / mes
Conversión declarada	41 %
Ticket medio	480 €
Base de pacientes	1.300
Marketing	6.000 € / mes
Portfolio	28 tratamientos

Síntoma principal

La facturación aumenta, pero el margen permanece estancado. La dirección atribuye el problema a captación insuficiente; el análisis sugiere que la mayor fuga ocurre después de que el paciente ya ha entrado.

DIAGNÓSTICO EJECUTIVO

03

Tres fugas explican la mayor parte del problema.

01

Conversión irregular

La consulta no sigue un proceso común. La recomendación, el cierre y el seguimiento dependen de cada profesional.

02

Recurrencia accidental

No existe una medición fiable ni una cadencia sistemática de próximas citas, revisiones o tratamientos vencidos.

03

Portfolio sin jerarquía

Veintiocho tratamientos compiten sin una arquitectura clara de entrada, progresión, combinación y margen.

Hipótesis que debe validarse

Aurora no necesita aumentar primero el volumen de leads. Necesita recuperar valor de las consultas y pacientes que ya ha pagado por captar.

MATRIZ DE PRIORIDADES

04

Impacto antes que volumen de acciones.

INICIATIVA	IMPACTO	ESFUERZO	DECISIÓN
Protocolo consulta y seguimiento	Alto	Medio	**Activar**
Pacientes vencidos sin próxima cita	Alto	Bajo	**Activar**
Reordenar portfolio completo	Alto	Alto	Roadmap
Aumentar paid media	Bajo	Medio	**Pausar**
Nuevo CRM	Medio	Alto	Evaluar

Decisión

Durante el Sprint se activan dos iniciativas: estandarizar la consulta y recuperar pacientes vencidos. El rediseño completo del portfolio se incorpora al roadmap de 90 días.

QUICK WINS

05

Dos cambios visibles durante el Sprint.

Quick win 1 · Protocolo de consulta

- Estructura común para diagnóstico, recomendación y siguiente paso.
- Registro obligatorio del resultado de cada primera consulta.
- Seguimiento definido para pacientes que no deciden en el momento.
- Responsable y plazo de contacto claramente asignados.

Quick win 2 · Activación de recurrencia

- Segmentación de pacientes sin próxima cita.
- Priorización por tratamiento, ciclo clínico y fecha de última visita.
- Guion de contacto orientado a revisión y plan, no a descuento.
- Registro de contacto, respuesta y cita recuperada.

Principio de implementación

No se lanza una campaña masiva. Se prueba el proceso con una muestra controlada, se mide la respuesta y se corrige antes de escalar.

ROADMAP

06

Los siguientes 90 días, en el orden correcto.

01
DÍAS 1–30

Medición y conversión

· Definir embudo común
· Implantar registro de consulta
· Revisar seguimiento semanal

02
DÍAS 31–60

Recurrencia y CRM

· Segmentar base activa
· Automatizar recordatorios
· Medir retorno por cohorte

03
DÍAS 61–90

Portfolio y margen

· Jerarquizar tratamientos
· Construir planes combinados
· Revisar pricing y contribución

CONTROL

07

Cinco indicadores para dejar de gestionar con memoria.

INDICADOR	UNIDAD	RITMO
Conversión primera consulta → tratamiento	%	Semanal
Consultas sin seguimiento en 48 h	Nº	Semanal
Pacientes con próxima cita	%	Mensual
Pacientes reactivados	Nº / €	Mensual
Margen por familia de tratamiento	% / €	Mensual

Siguiente decisión

Si Aurora decide continuar, The Clinic Blueprint™ desarrolla las capas de estrategia, experiencia, sistemas y consolidación. Si no continúa, conserva el diagnóstico, los quick wins y el roadmap.

El Growth Sprint™ no vende más actividad. Vende claridad sobre dónde actuar y en qué orden.