

NEXTHETIC

STRATEGIC GROWTH FOR MEDICAL AESTHETICS

MUESTRA DE ENTREGABLE

Nexthetic Launch Sprint™

21 días para tomar las decisiones que una clínica necesita antes de abrir — y evitar corregirlas cuando ya son caras.

DURACIÓN	INVERSIÓN	SALIDA
21 días	2.950 € + IVA	Roadmap de apertura

CASO DEMOSTRATIVO · CLÍNICA ORIGEN

LA OFERTA

01

Abrir con criterio antes de abrir las puertas.

Launch Sprint™ es un proceso cerrado para profesionales que van a abrir una clínica de medicina estética y necesitan convertir una idea, un local o una inversión en una arquitectura de negocio coherente.

Para quién es

- Médicos con fecha o intención real de apertura.
- Proyectos con inversión disponible, pero decisiones estratégicas aún abiertas.
- Fundadores que quieren conectar modelo, medicina, regulación y experiencia.
- Clínicas que prefieren decidir antes de contratar proveedores y ejecutar.

La promesa defendible

En 21 días, Nexthetic define las decisiones fundacionales, identifica riesgos de apertura y entrega un roadmap priorizado para los 90 días previos al lanzamiento.

Lo que no incluye

No sustituye proyectos técnicos, licencias, asesoramiento jurídico vinculante, obra, selección completa de proveedores ni ejecución integral de marca y marketing.

CASO DEMOSTRATIVO

02

Clínica Origen: experiencia médica, modelo aún por construir.

Ubicación	Madrid · local seleccionado
Apertura prevista	5 meses
Fundadora	Médica estética · 11 años
Inversión disponible	380.000 €
Superficie	180 m ²
Equipo inicial	Por definir
Portfolio	31 servicios preseleccionados
Pricing	Basado en competidores
Marca y web	Sin desarrollar
Captación inicial	Sin plan validado

Riesgo principal

El proyecto avanza por proveedores —local, aparatología, identidad visual— sin que exista todavía una decisión integrada sobre paciente, propuesta, portfolio, modelo económico y recorrido asistencial.

03

Cinco decisiones deben preceder a la ejecución.

01

Posicionamiento

Qué paciente prioritario elegirá la clínica y por qué debería elegirla.

02

Modelo económico

Qué combinación de servicios, capacidad, pricing y costes debe sostener el negocio.

03

Arquitectura clínica

Qué portfolio inicial es coherente con criterio médico, demanda y margen.

04

Experiencia del paciente

Cómo se conecta descubrimiento, consulta, tratamiento, seguimiento y recurrencia.

05

Preparación operativa

Qué hitos médicos, regulatorios, humanos y digitales condicionan la apertura.

MATRIZ DE RIESGOS

04

No todas las decisiones admiten el mismo retraso.

DECISIÓN	IMPACTO	URGENCIA	ACCIÓN
Paciente y posicionamiento	Alto	Alta	Cerrar
Portfolio mínimo viable	Alto	Alta	Cerrar
Checklist sanitario	Alto	Alta	Validar
Naming e identidad visual	Medio	Media	Brief
Plan de captación	Alto	Media	Roadmap
Selección de CRM	Medio	Baja	Evaluar

Decisión

Durante el Sprint se cierran dos fundamentos: posicionamiento y portfolio mínimo viable. El resto se ordena en un roadmap con dependencias y fechas.

DECISIONES ACTIVADAS

05

Dos fundamentos dejan de estar abiertos.

Decisión 1 · Posicionamiento operativo

- Paciente prioritario y situación de demanda.
- Propuesta de valor defendible y territorio competitivo.
- Criterios para aceptar o rechazar servicios, mensajes y partners.
- Brief estratégico para naming, identidad y ecosistema digital.

Decisión 2 · Portfolio mínimo viable

- Familias de tratamiento de apertura.
- Servicios de entrada, progresión y recurrencia.
- Criterios preliminares de pricing y margen.
- Tratamientos que se posponen para evitar complejidad prematura.

Principio de apertura

La clínica no necesita lanzar todo lo que podría ofrecer. Necesita abrir con una oferta coherente, operable y económicamente defendible.

ROADMAP

06

Los 90 días previos a la apertura, en el orden correcto.

01 · DÍAS 1–30**Fundaciones**

Cerrar posicionamiento · Validar portfolio y pricing
· Mapear requisitos sanitarios

02 · DÍAS 31–60**Construcción**

Diseñar patient journey · Seleccionar sistemas y partners · Desarrollar marca y activos

03 · DÍAS 61–90**Activación**

Formar al equipo · Probar procesos y circuitos · Lanzar captación y preapertura

GATE DE APERTURA

07

Abrir por fecha no es lo mismo que estar preparada para abrir.

ÁREA	CONDICIÓN DE SALIDA	ESTADO
Estratégico	Posicionamiento, portfolio y pricing aprobados	☐
Médico	Protocolos, responsables y circuitos definidos	☐
Regulatorio	Hitos, documentación y dependencias controlados	☐
Operativo	Equipo, agenda, CRM y recorrido probados	☐
Comercial	Activos, captación, seguimiento y métricas listos	☐

Siguiente decisión

Si Origen continúa, The Clinic Blueprint™ acompaña la implementación de la arquitectura comercial, médica, regulatoria, digital y operativa. Si no continúa, conserva las decisiones, la matriz de riesgos y el roadmap.

El Launch Sprint™ no vende una apertura bonita. Reduce el coste de abrir con decisiones mal conectadas.