10 FAÇONS DE BOOSTER VOTRE ENTREPRISE.

Conseils pour faire revenir vos patients rapidement!

HOYA
Vous a à Coeur

Ouvrir vos portes est peut-être difficile car il y a tellement de choses que vous devez considérer pour remettre votre entreprise sur les rails. L'un des éléments les plus importants sera de faire revenir vos patients le plus rapidement possible. **Voici 10 considérations / conseils clés qui peuvent vous aider à rebondir rapidement!**

1. Faites un rapport à partir de vos DME (Dossiers médicaux électroniques) qui répertorient tous les rendez-vous précédemment annulés et créez une liste pour contacter ces patients par téléphone ou par courriel afin de leur offrir un rendez-vous de nouveau et dès que possible.
2. OFFREZ UNE MISE À NIVEAU GRATUITE VERS EX3 + DE NOTRE PART! Hoya vous fournira un bon d'achat électronique que vous pourrez partager avec vos patients.
3. N'hésitez pas à partager cette offre à durée limitée avec tout votre personnel, votre famille et vos amis!
4. Examinez toutes les estimations en suspens qui ont été faites avant la fermeture. Offrez un objet de motivation supplémentaire aux patients pour qu'ils reviennent conclure la vente.
5. Prolongez les heures d'ouverture de la clinique, mais pas juste un petit peu. Les cabinets qui auront la plus grande disponibilité pourront récupérer le plus grand nombre de patients.
6. Communiquez avec vos abonnés via les réseaux sociaux pour leur rappeler que vous êtes ouvert et prêt à les évaluer ou à effectuer des examens de la vue.
7. Invitez les gens à des rendez-vous privés programmés avant ou après les heures normales de la clinique au cas où ils seraient encore nerveux à l'idée d'entrer. Invitez des fournisseurs fidèles à vous aider. Assurez-vous d'inclure des distributeurs de lunettes de soleil en prévision de l'été.
8. Annoncez que toutes les mesures préventives supplémentaires sont prises. Par exemple: Toutes les montures sont stérilisées à l'aide d'un nettoyant sonique, etc.
9. Introduisez un programme de cadeau sous condition d'achat pour le premier mois de réouverture afin d'inciter les gens à acheter maintenant et de ne pas retarder leur consommation davantage. Demandez aux fournisseurs de vous aider.
10. Augmentez votre présence locale en utilisant un service en ligne tel que "Google Ad Words" pour aider les clients à vous trouver et en savoir plus sur les services que vous proposez.

HOYA