

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Sección 1: Ventas y mercadotecnia

FORTALEZAS:

- Configuración y venta de paquetes: Se captura una venta mayor por paciente.
- Redes sociales: Se mantiene en la conversación y se posiciona en la mente del consumidor.
- Poder de marca: El mercado tiene presente al doctor y a su clínica y en momentos de necesidad lo recuerdan para agendar cita o recomendar.
- Página WEB: Se cuenta con elementos de institucionalidad que transmiten confianza y formalidad.

DEBILIDADES:

- Gestión de venta: Perdidas permanentes de clientes potenciales por falta de seguimiento.
- Plan de Lealtad e incentivos con pacientes frecuentes: No se cuenta con una herramienta formal para la generación de lealtad de clientes frecuentes.

Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes

Sección 3: Administración

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 4: Planeación y Estrategia

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 5: Farmacia

FORTALEZAS:

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 6: Fiscal y Legal

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 7: Activos

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 8: Recursos Humanos

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 9: Instalaciones

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Sección 10: Proyecto personal / Estatus del negocio

FORTALEZAS:

No hay fortalezas relevantes.

DEBILIDADES:

No hay debilidades relevantes.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Sección 11: Debilidades Críticas

Enfoque especial por peso.

-Gestión de Venta.

Dr.

Especialidad:

Ciudad:

Graficación:

