

# DENTASSIST FORMATION

SUPPORT DE FORMATION - INTÉGRATION



# PRESENTATION

- O1** QUI SOMMES NOUS ?
- O2** QUI SONT NOS CLIENTS ?
- O3** COMMENT VENDRE ?
- O4** NOTRE SERVICE
- O5** MONÉTISATION 
- O6** PLATEFORME DENT-MANAGE
- O7** FIN

# C'EST QUOI DENTASSIST ?

(présenter le site)



Imagine une application sur Internet qui aide les dentistes à gérer leur cabinet, une application complètement automatisé.

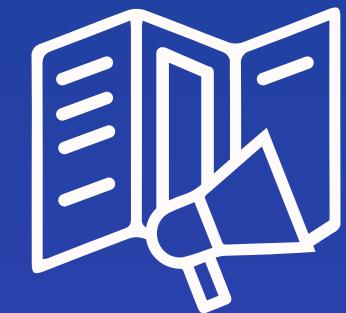


Cela signifie qu'ils peuvent organiser les rendez-vous des patients, enregistrer les informations sur les clients, et garder une trace de tout ce qui se passe au cabinet en toute sécurité.



# NOS OBJECTIFS

Nos objectifs sont très simples et ne nécessite ni diplôme ni un travail un plein temps ni aucune compétence en particulier



1  
**ACQUISITION DE  
CLIENTÈLE.**



2  
**CONVERSION DE  
CLIENTS.**



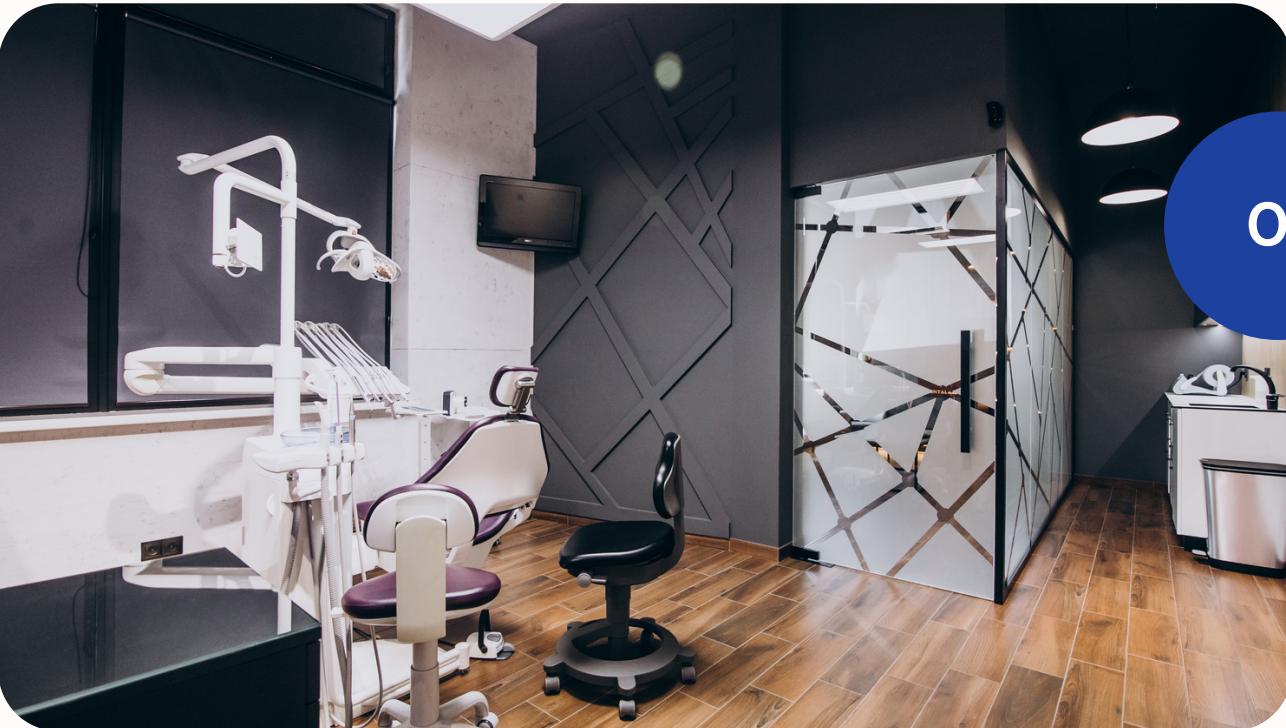
3  
**GÉNÉRER DES  
REVENUS  
PASSIFS.**



# INFORMATION IMPORTANTE !

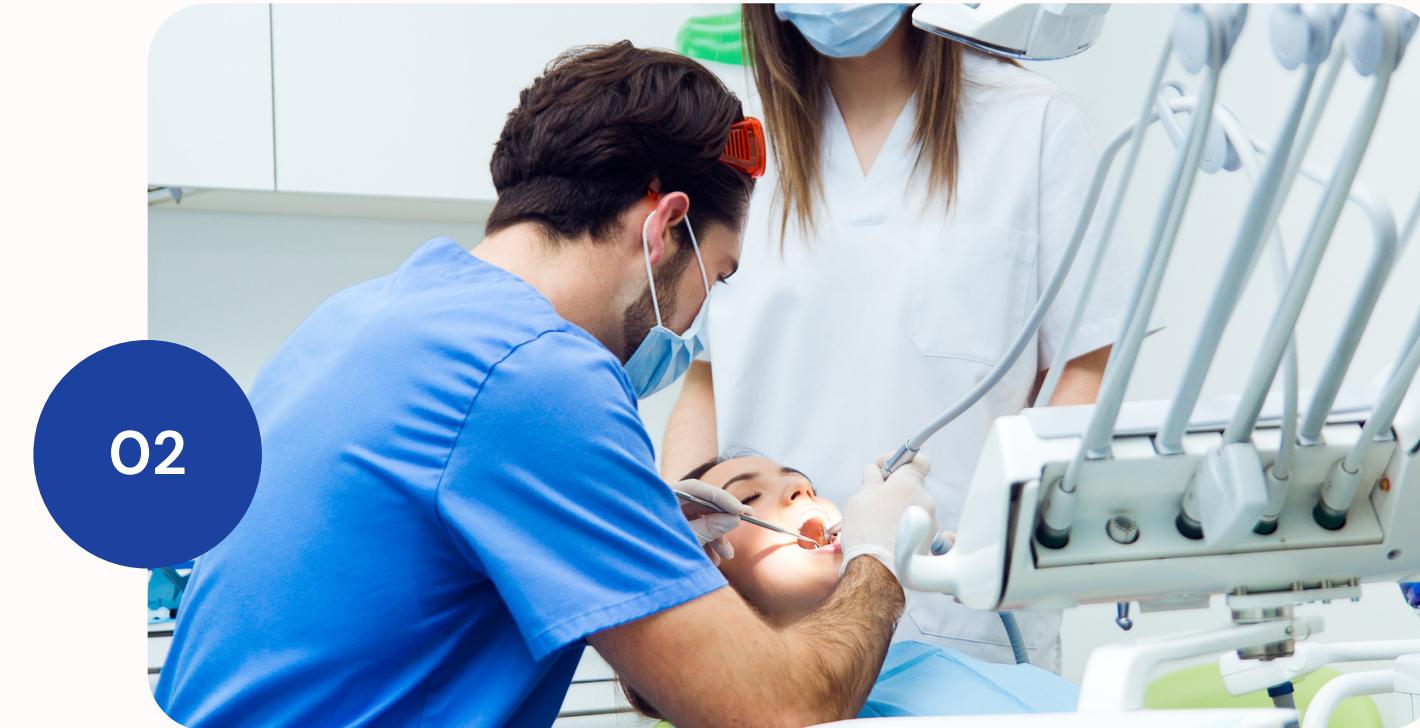
Si vous recommandez un collaborateur, vous  
êtes responsable de ses actions. Pour  
discuter du projet avec une connaissance,  
adressez-vous au PDG.

# QUI SONT NOS CLIENTS ?



## CABINET DENTAIRE HAUT DE GAMME

Dans un cabinet dentaire haut de gamme, les clients sont souvent prudents envers les jeunes et les nouveautés. Une approche prudente est nécessaire.



## CABINET DENTAIRE ORDINAIRE

Dans un cabinet dentaire ordinaire, il pourrait être opportun d'adopter une approche commerciale stratégique en ajustant les prix à la baisse et en visant à gagner des parts de marché, même si cela implique des compromis.

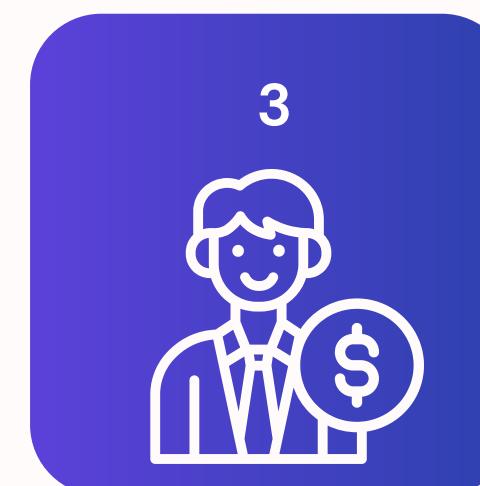
### **RECHERCHE ET APPROCHE**

D'abord, identifiez les dentistes qui pourraient être intéressés. Tu peux les trouver en ligne et les voir directement dans leurs cabinets.



### **ESSAI GRATUIT OU RÉDUCTION**

Propose un essai gratuit ou des tarifs réduits pour le premier mois. Cela encourage à essayer le système sans risque financier.



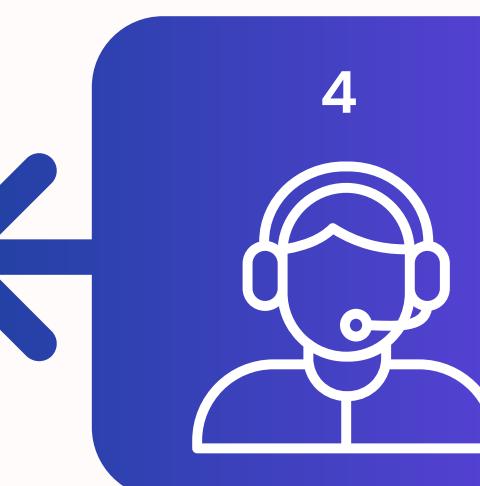
### **DÉMONSTRATION CONVAINCANTE**

Montre-leur comment notre application résout leurs problèmes spécifiques. Utilise des exemples concrets et montre comment cela peut améliorer leur travail quotidien.



### **SUPPORT CONTINU**

Assure un support technique et une formation pour leurs questions. Si tu montres que tu es là pour les aider, ils seront plus enclins à continuer à utiliser notre application.



# NOTRE SERVICE

## 01 – ADOPTION ET UTILISATION FACILE

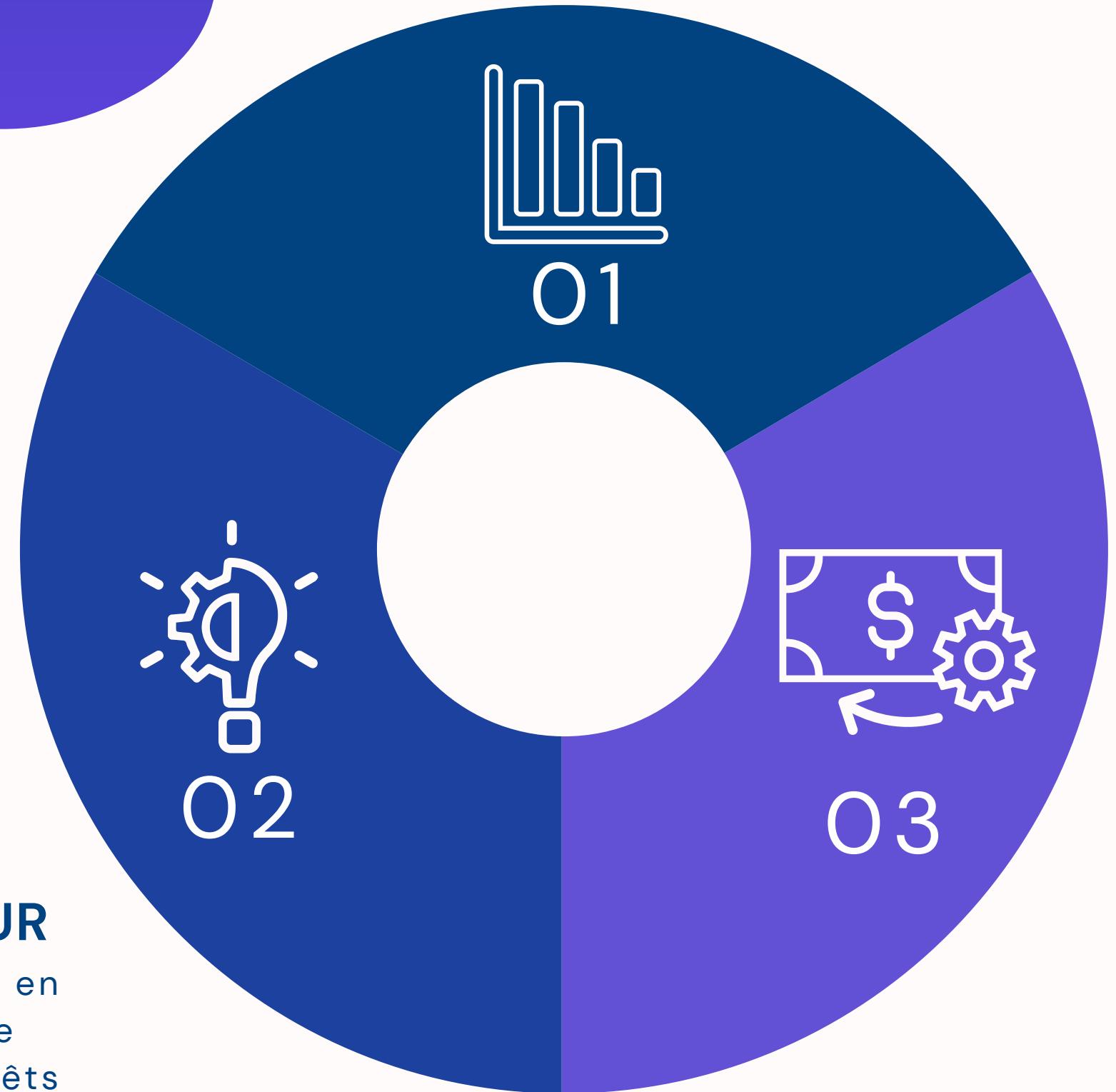
Au départ, le client commence à utiliser l'application pour stocker et gérer ses données. La simplicité d'utilisation et les avantages pratiques deviennent évidents, facilitant l'intégration de l'application dans sa routine professionnelle.

## 02 – EXPANSION ET MONÉTISATION

Le client satisfait partage l'application avec ses collègues, ce qui génère davantage de clients par le biais du bouche-à-oreille, ou le client choisit de payer son abonnement, permettant ainsi une source directe de revenus.

## 03 – RÉMUNÉRATION DU COLLABORATEUR

Enfin, les collaborateurs bénéficient d'une rémunération en espèces, récompensant leur implication. Cette approche encourage leur engagement continu et aligne leurs intérêts avec le succès à long terme de l'application.

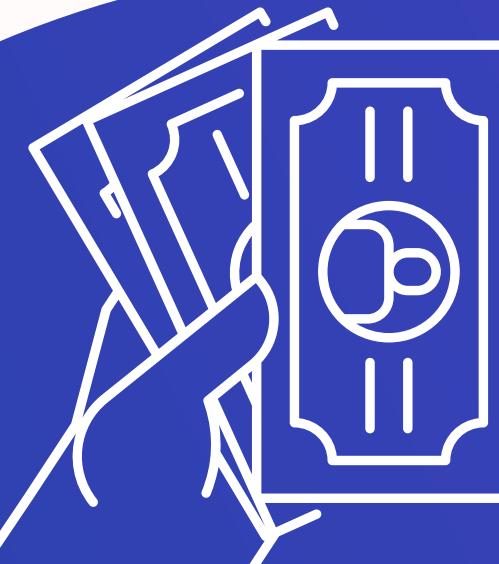
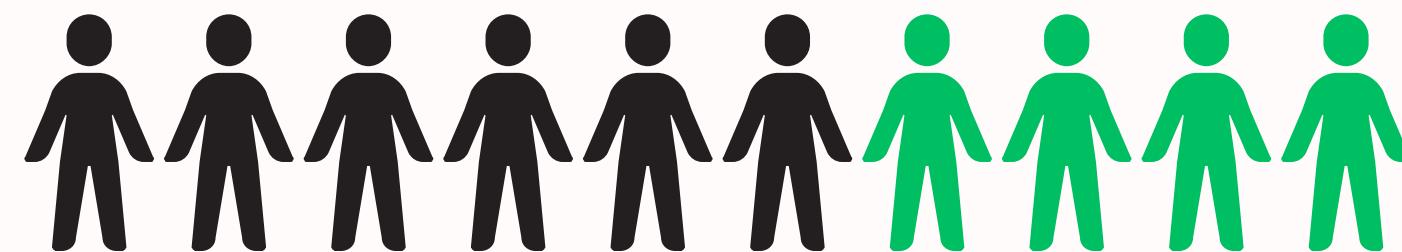


# MONÉTISATION

Chaque équipe travaille ensemble pour atteindre des objectifs. Chaque équipe a besoin d'au moins deux personnes, sauf cas particulier. Les collaborateurs sont payés en fonction d'un pourcentage du paiement du client. Par exemple, si le client paie 8000 DH par mois et que chaque collaborateur a un pourcentage de 25%, chacun recevra 2000 DH.

# EN RÉSUMÉ

En résumé, chaque collaborateur a l'opportunité de gérer sa propre clientèle. Plus le nombre de clients qu'il gère est élevé, plus sa source de revenu mensuel devient stable et significative. Par exemple, s'il réussit à démarcher 50 clients et que 20 d'entre eux optent pour un abonnement mensuel variant entre 300 et 800 DH, avec un pourcentage de 25% sur le montant total généré.



Imaginons que chaque abonnement mensuel coûte environ 550 DH en moyenne. Si un collaborateur convainc 20 clients de prendre ces abonnements, alors cela signifie qu'il recevra environ 2750 DH chaque mois.



# NOTRE PLATEFORME

(présenter la plateforme)

## Gestion Efficace de Clients :

Notre plateforme centralise la gestion des clients. Chaque client est soigneusement enregistré dans le système. Au moment du paiement, nous contactons le client pour collecter l'abonnement dû, assurant un suivi ponctuel.

## Facilité d'Utilisation et Engagement Actif :

Lore ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Duis vulputate nulla at ante rhoncus, vel efficitur felis condimentum. Proin odio odio.

01

02

# L'EQUIPE DENTASSIST

## UNIS POUR LE SUCCÈS ILLIMITÉ

