**04 Bí quyết thu hút khách hàng trong lĩnh vực y tế trong thời đại CNTT 4.0**

Ngoài sự tận tâm, chuyên môn của đội ngũ Y - Bác sỹ, vấn đề chăm sóc khách hàng, khiến khách hàng cảm thấy sự tận tâm, dịch vụ nhanh chóng tiện lợi cũng là những yếu tố chính thu hút khách hàng đến và quay lại với phòng khám của mình.

Với kinh nghiệm 5 năm chuyên tâm trong phát triển [giải pháp phần mềm quản lý y tế](https://techmoss.net/tt/san-pham/), cùng với góp ý, tiếp xúc của nhiều chuyên gia trong lĩnh vực y tế và của chính những khách hàng, đối tác trên cả nước, Moss xin đưa ra 4 yếu tố nhằm thu hút khách hàng.

**1. Tìm hiểu thông tin và lịch sử sử dụng dịch vụ của khách hàng**

Với phần mềm quản lý phòng khám Moss Clinic, các thông tin khách hàng được hệ thống lưu lại và sẵn sàng sử dụng bất cứ khi nào. Chỉ với thao tác đơn giản tìm kiếm khách hàng theo tên / số điện thoại / mã khách hàng, tất cả thông tin liên quan như lịch sử giao dịch, giá trị giao dịch, công nợ hay các chương trình khuyến mãi của khách hàng đều được hiển thị một cách trực quan.

**2. Tiếp cận, thu thập phản hồi của khách hàng**

Những phản hồi có thể cung cấp kiến thức hữu ích để hỗ trợ phát triển sản phẩm và cải thiện dịch vụ, đồng thời đem đến sự hài lòng và khuyến khích khách hàng tiếp tục sử dụng sản phẩm, dịch vụ của phòng khám.

Thấu hiểu điều đó, Moss đã tích hợp hệ thống phản hồi, đánh giá khách hàng được xây dựng theo nhu cầu của từng phòng khám.

**3. Chăm sóc khách hàng, triển khai các chương trình khuyến mãi**

Khách hàng là vấn đề sống còn của bất kỳ Phòng khám nào, Vấn đề chăm sóc khách hàng rất được Moss Clinic chú trọng như nhắc lịch tái khám. Phân loại từng nhóm khách hàng theo các gói, chương trình khuyến mãi

**4. Đăng ký khám chữa bệnh Online**

Trong giai đoạn Covid 19 như hiện nay, hầu hết các khách hàng đều mang tâm lý ngại ra ngoài. Phần mềm Moss Clinic đã tích hợp phần đăng ký khám chữa bệnh online vào phần mềm giúp việc đăng ký, thực hiện các thủ tục trước khám được nhanh gọn hơn.