



Servicios de salud

Desafíos y
soluciones
en ventas,
marketing y
clientes



► Desafíos comerciales



Experiencia y Voz del paciente

- ¿Cómo se está viendo afectada la experiencia y posicionamiento con la atención presencial o virtual?
- ¿Cómo lograr que mi paciente reconozca que se le brinda un nivel de servicio superior y diferencial a la competencia?



Servicios de valor agregado

- ¿Cuento con una estrategia de portafolio de servicios que satisfacen las necesidades prioritarias en el ciclo de vida de mi paciente?
- ¿Cómo puedo innovar y potenciar mis servicios de forma continua, ágil y eficiente?



Necesidades del nuevo paciente

- ¿Conozco las características de mis pacientes y los he segmentado para brindarles servicios personalizados?
- ¿Cómo anticipar las necesidades de mis pacientes estudiando la data e información que cuento de ellos?



Atención y relacionamiento virtual

- ¿Cómo impulso el desarrollo de capacidades digitales en marketing y ventas?
- ¿Conozco las tendencias y soluciones tecnológicas aplicadas al ámbito de la atención en servicios de salud?

► Soluciones integradas



Innovación de servicios y campañas de salud

Impulso de la innovación de servicios de salud por medio de un proceso ágil, estructurado y de rápida implementación



Fidelización y experiencia de clientes

Mejora de la experiencia en la atención de salud y vinculación a largo plazo mediante sistemas de Voz del Cliente y programas de fidelización



Modelo de atención médica omnicanal

Estrategia y despliegue de atención multicanal para mejorar la atención y experiencia de los pacientes



Customer analytics

Aplicar el análisis de datos al conocimiento, segmentación y análisis de las características de atenciones y drivers de decisión, preferencias y lealtad de nuestros clientes

Contacto



Ignacio Luque
Director Customer