

Analisi preventivi

Conosci meglio il tuo portfolio pazienti, la vera risorsa dello studio.

Il primo strumento di "vendita" per uno studio odontoiatrico è il preventivo, ma non è solo il prezzo ad influenzare la scelta del Paziente di procedere con il piano di cura.

Oltre a svolgere un miglioramento costante in termini di presentazione di questo primo strumento di vendita, è fondamentale analizzare i processi che seguono l'accettazione.

L'analisi dei preventivi si colloca all'interno dei controlli sistematici propri del controllo di gestione, con l'obiettivo di ottimizzare i processi della realtà aziendale e, in questo caso, dello Studio odontoiatrico.

Per questo motivo, LESSICOM consente di effettuare l'analisi dei preventivi sotto diversi aspetti:

PERFORMANCE DELLO STUDIO: NUMERI E VALORI

PERFORMANCE DELLE RISORSE UMANE: MEDICI E PERSONALE DIPENDENTE

I PREVENTIVI PER FASCIA DI PREZZO

I PREVENTIVI PER AREA CLINICA

VALUTAZIONE TREND DI ACCETTAZIONE DI MEDIO PERIODO

