ÎNAINTE SĂ DESCHIDEȚI A DOUA CLINICĂ

PROFIT MAI MARE SAU PROBLEME MAI MARI?

Ady Scripnic

Fondator Dinamis · iStoma Future Summit 2026 · Palatul Parlamentului, București

DE CE VREȚI SĂ VĂ EXTINDEȚI?

A doua locație

Scaune în plus în clinica de acum

Achiziția unei clinici existente

DOUĂ CLINICI CARE PIERD BANI NU ÎNSEAMNĂ UN BUSINESS MAI MARE.

ÎNSEAMNĂ UN HAOS ȘI MAI MARE.

CIFRA DE AFACERI HRĂNEȘTE ORGOLIUL

DECIZIA DE A VĂ EXTINDE SE IA PE BAZA PROFITULUI.

ȘI NUMAI A PROFITULUI.

URMĂTOARELE 15 MINUTE

1

Calculele pe care majoritatea le ignoră

2

Două întrebări la care trebuie să puteți răspunde

3

Două lucruri de avut gata înainte de contract

4

O întrebare pentru seara asta

FIECARE SCAUN PE CARE ÎL PUNEȚI ÎN FUNCȚIUNE

240 DE ORE PE LUNĂ DE UMPLUT CU PACIENȚI

CU CE TRATAMENTE LE UMPLEȚI?

NU TOATE SCAUNELE PRODUC LA FEL

ACELEAȘI 240 DE ORE CU

Igienizări și plombe mici

Un număr uriaș de pacienți doar ca să vă acoperiți cheltuielile.

ACELEAȘI 240 DE ORE CU

Implanturi și reabilitări orale complete

Mult mai puțini pacienți pentru același rezultat.

1 CAZ DE REABILITARE COMPLETĂ A UNEI ARCADE

> **zeci** DE TRATAMENTE MICI

ACELAȘI SCAUN. ACELEAȘI ORE. UN PROFIT COMPLET DIFERIT.

BUGETUL NU SE CALCULEAZĂ PE SCAUN. SE CALCULEAZĂ PE PACIENT.

BUGETUL REAL AL UNUI SCAUN NOU

01	240 de ore ÷ orele unui caz tipic	= cazuri de închis pe lună
02	Cazuri ÷ rata de acceptare	= consultații necesare
03	Consultații ÷ rata de prezentare	= programări necesare
04	Programări × costul unei programări din reclamă	= bugetul real de marketing

Două clinici cu același scaun nou pot avea un buget de trei ori diferit — una închide cazuri mari, cealaltă umple agenda cu detartraje.

BANCA VĂ FINANȚEAZĂ SCAUNUL.

NU VĂ FINANȚEAZĂ PACIENȚII.

Rata trebuie plătită în fiecare lună, indiferent dacă agenda e plină sau goală.

DOUĂ ÎNTREBĂRI DESPRE CLINICA PE CARE O AVEȚI DEJA

1

Care este valoarea medie a unui pacient care vă trece pragul?

2

Ce procent dintre pacienți acceptă planul de tratament recomandat?

Fără un răspuns sigur la amândouă, nu sunteți pregătiți pentru încă un scaun. Faceți-l mai întâi pe primul mai profitabil.

REGULA

MAXIMIZAȚI ÎNAINTE SĂ MULTIPLICAȚI.

McDonald’s nu a deschis a doua locație cât timp prima era un haos. A perfecționat un sistem, apoi l-a replicat.

PRIMUL LUCRU · SISTEMUL

UN DOSAR PE CARE ÎL PUTEȚI PUNE ÎN MÂNA ORICUI

01 Cum răspundeți unui pacient la primul apel telefonic

02 Cum transformați o solicitare într-o programare la consultație

03 Cum transformați o consultație într-un plan de tratament acceptat

04 Cum vă asigurați că un pacient programat chiar se prezintă

05 Cum reveniți către cei nedecișI — în ziua 1, ziua 3 și ziua 7

NU AVEȚI UN SISTEM.

AVEȚI UN OM DE CARE DEPINDE TOTUL.

Iar omul acela nu poate fi în două locuri în același timp. Problemele apar la recepție, nu în cabinet.

RAREORI CALITATEA ACTULUI MEDICAL ESTE PROBLEMA.

PROBLEMA ESTE PROCESUL PRIN CARE O PERSOANĂ INTERESATĂ AJUNGE EFECTIV LA CABINET.

AL DOILEA LUCRU · MARKETINGUL

NU CONSTRUIȚI UN AL DOILEA SISTEM DE MARKETING

GREȘEALA FRECVENTĂ

Al doilea brand. Al doilea cont și buget de publicitate. Al doilea funnel. A doua echipă care caută ce funcționează.

TOTUL SE DUBLEAZĂ. INCLUSIV GREȘELILE.

CE FUNCȚIONEAZĂ

UN SINGUR BRAND.
UN SINGUR BUGET.
UN SINGUR FUNNEL.

Pacienții intră printr-un singur sistem și sunt direcționați către locația potrivită. Datele vă arată exact unde se blochează procesul.

VALOAREA REALĂ PE CARE O CONSTRUIȚI

NU MAI MULTE ȘCAUNE. NU MAI MULȚI METRI PĂTRAȚI. UN SISTEM CARE FUNCȚIONEAZĂ ȘI PE CARE ÎL PUTEȚI REPLICA.

Marketingul centralizat funcționează doar dacă pacientul trece prin același proces în fiecare locație.

DACĂ MÂINE AȚI DESCHIDE A DOUA CLINICĂ, V-AȚI DUBLA PROFITUL SAU V-AȚI DUBLA PROBLEMELE?

MULȚUMESC

ADY SCRIPNIC

Expert în marketing stomatologic · Fondator Dinamis

Rezultate în peste 40 de clinici din România și Republica Moldova

dinamis.ro **+40 733 837 965**