

# Оглавление

Введение .....	17
<b>Глава 1. Увеличивать прибыль нужно с умом .....</b>	<b>21</b>
Самые распространенные ошибки руководителей стоматологий .....	23
Секретная Формула Прибыли, которую нужно знать .....	25
Как правильно увеличивать прибыль в стоматологии .....	27
Все, что вы не замеряете, — вы не контролируете	32
<b>Глава 2. Увеличиваем прибыль в кратчайшие сроки</b>	<b>35</b>
Низкие цены — хорошо? .....	37
Поднимаем цены на услуги .....	38
Разве не будет уходящих клиентов? .....	39
Расскажите пациентам о повышении цен .....	42
Эконом- и VIP-приемы .....	42
Конкуренция по цене — путь к разорению .....	44
Как правильно тестировать цены на ваши услуги ..	45
Внедрите наценку за срочность .....	46

<b>Глава 3. Создание потока клиентов, приходящих снова и снова</b> .....	49
Клиентская база — ваш золотой актив. ....	51
Будильник для «спящего» клиента. ....	55
Контролируйте сроки обязательных процедур ....	60
Дисконтные карты. ....	61
Специальное предложение для постоянных клиентов .....	65
Внутренний бонусный счет каждого пациента ....	66
Регулярные коммуникации с клиентом. ....	68
Звонок клиенту на следующий день .....	70
Регламент по follow-up. ....	72
<b>Глава 4. Увеличение суммы среднего чека</b> .....	75
Система допродаж в вашей стоматологии .....	77
Бонусы для пациентов .....	82
Предлагайте свои услуги пакетами .....	83
Подарочные сертификаты: зачем они нужны? ....	84
Продающее письмо для дорогой услуги .....	85
Составляем планы для сотрудников правильно ....	89
Дайте пациенту возможность заплатить любимым способом .....	93
Корпоративные клиенты — ваша золотая жила ...	94
<b>Глава 5. Увеличение конверсии</b> .....	97
Учимся правильно говорить по телефону .....	99
Регламенты для администраторов. ....	101
Проверьте свою стоматологию «тайным покупателем» .....	102
Ведение базы потенциальных клиентов. ....	103
Как собирать контактные данные у людей, которые к вам еще не приходили .....	104
Даже если ваш пациент не пришел к вам.....	106

<b>Глава 6. Увеличение входящего потока</b> .....	107
Знаете ли вы, во сколько вам обходится клиент?	109
Front-end- и back-end-продукты .....	110
Полезные советы для ваших клиентов .....	111
Эффективная реклама вашей стоматологии .....	112
Устраиваем акцию для ваших пациентов .....	115
Отзыв — ваш лучший продавец .....	120
Жалоба клиента как подарок .....	125
Партнерство .....	130
Как стимулировать «сарафанное радио» .....	141
Регламент по стимулированию рекомендаций ...	143
У вашей стоматологии должен быть сайт .....	151
А вы уже есть в социальных сетях? .....	153
Сайты купонов на скидку:	
как их можно использовать? .....	155
Пригласите вашего нового пациента прийти	
к вам еще раз .....	157
Организуем работу с VIP-клиентами .....	159
Мелочи, которые многое решают .....	159
Лотерея: как правильно ее провести и заработать	
много денег .....	161
Клиенты должны вас легко найти .....	164
Заключение .....	167