

El embudo de compra de tu clínica

Seis etapas, seis fugas: descubre por dónde se te escapan los clientes.

1

Visibilidad

Te conocen

Fuga típica: nadie sabe que existes

2

Consideración

Te eligen

Fuga típica: comparan y se van con otro

3

Primera visita

Llegan

Fuga típica: contactan pero no vienen

4

Aceptación clínica

Aceptan el plan

Fuga típica: «me lo pienso»

5

Retención

Vuelven

Fuga típica: vienen una vez y desaparecen

6

Recomendación

Te traen a otros

Fuga típica: contentos pero callados

¿En qué etapa pierdes clientes? Haz tu **autodiagnóstico gratuito** en assisvba.es/test