

Plan de choque de 7 días

Primeros auxilios para tu clínica, una acción al día

Esto son **primeros auxilios, no el tratamiento de fondo**. Sirven para tapar las fugas más urgentes de tu clínica en una semana, dedicando entre 15 y 30 minutos al día. Cada día ataca una etapa del recorrido de tu cliente. El tratamiento de fondo —construir el sistema completo que sostiene el embudo entero— es la consultoría.

DÍA 1 · LUNES

Mira los números

Etapas: Diagnóstico

Antes de tocar nada, mide. Abre tu programa de gestión y saca las cifras básicas: cuántos clientes activos tienes, cuántas visitas al mes, cuántos clientes nuevos y cuántos que no vuelven. Si no sabes sacar esos datos, **llama hoy a tu proveedor del programa de gestión** y pídele que te enseñe qué informes ofrece. Sin medir no hay mejora posible.

DÍA 2 · MARTES

Ingresos y gastos básicos

Etapas: Salud financiera

Dedica media hora a mirar de frente tus números económicos: ingresos del último mes y gastos principales (personal, compras, alquiler). No busques un análisis perfecto, busca claridad. La pregunta es sencilla: ¿sabes cuánto te queda al final del mes y de dónde sale? Si la respuesta es difusa, ya has encontrado tu primera fuga.

DÍA 3 · MIÉRCOLES

Siéntate en tu sala de espera

Etapas: Consideración

Haz algo que casi nadie hace: siéntate cinco minutos en tu propia sala de espera como si fueras un cliente. ¿Qué ves? ¿Qué huele? ¿Qué proyecta? ¿Está ordenada, es acogedora, transmite el nivel de cuidado que ofreces dentro? La primera impresión decide más de lo que crees. Arregla el detalle más flojo.

DÍA 4 · JUEVES

Revisa tu web y redes sociales

Etapas: Visibilidad

Búscate en Google como lo haría un cliente nuevo. Mira tu ficha de Google, tus reseñas, tu web y tus redes. ¿La información está actualizada? ¿Los horarios son correctos? ¿Respondes rápido a un mensaje? ¿La última publicación es de hace tres meses? Elige **un solo punto flojo** y arréglalo hoy. No abras canales nuevos: aprieta el que ya usas.

DÍA 5 · VIERNES

La fuga entre contactar y venir

Etapas: Primera visita

Repasa qué pasa cuando alguien intenta reservar. ¿Se atiende bien el teléfono? ¿Es fácil pedir cita por WhatsApp? ¿Cuánto tardáis en responder un mensaje? Mucha gente contacta y no llega a venir por fricción evitable. Implanta un recordatorio de cita o confirma un protocolo claro de reserva.

DÍA 6 · SÁBADO

Cómo explicas lo que recomiendas

Etapas: Aceptación clínica

Piensa en la última vez que un cliente dijo «me lo pienso» ante un presupuesto o un plan. Repasa cómo presentáis las recomendaciones: un pequeño cambio en cómo lo explicas cambia cuántos dicen que sí. El objetivo no es vender más, es que entiendan el valor de lo que propones.

DÍA 7 · DOMINGO

Recomendación y revisión

Etapas: Retención y recomendación

Pide una reseña o una recomendación a dos o tres de tus mejores clientes: los contentos suelen callar si no se les pide. Después, vuelve a mirar las cifras del Día 1 y decide cuál es tu siguiente palanca. Has tapado las fugas urgentes; ahora sabes dónde está la más grande.

Esto tapa las fugas más urgentes.

Si quieres construir el sistema completo que sostiene el embudo entero, hablemos: reserva tu diagnóstico gratuito.