



بیست و یکمین کارگاه آموزش

TEBex

۵ حلقه‌ی ایجاد صف

مراجعین در کلینیک های

پوست، مو و زیبایی



TEBex
expect more



www.tebex.ir



از چه خواهیم گفت



۱ روش های جذب در پایان سال ۱۴۰۱

۱

شرایطی که این روزها برای دسترسی به شبکه های اجتماعی و پیامرسان ها اتفاق افتاده، دوباره به ما یادآوری میکند که نباید تمام تخم مرغها را در یک سبد بچینیم و همیشه باید یک پلن جذب جایگزین داشته باشیم. در این بخش راهکارهایی برای اینکه بتوانیم توی همین شرایط هم آمار جذب قابل قبولی داشته باشیم به شما ارائه میدیم.

۲ در هر یک از خدمات زیبایی کدام تبلیغات موثره؟

۲

بیشتر دغدغه و سوال کلینیک های زیبایی در حال حاضر اینکه از چه روش تبلیغاتی استفاده کنیم؟ **TEBex** در طی این همه سال فعالیت اختصاصی در حوزه پزشکی و بطور خاص پوست، مو و زیبایی هیچ گاه چشم بسته پیشنهادی رو ارائه نداده، در این کارگاه هم قصد داریم به تفکیک خدمات (زیبایی، کاشت، لیزر، لاغری و...) موثرترین روش های تبلیغاتی (رسانه های تبلیغاتی) حال حاضر رو با شما به اشتراک بذاریم تا بودجه تبلیغاتی خودتون رو در مسیر درسته هزینه کنید.

۳ روش های جذب مراجعین قدیمی برای افزایش

۳

هزینه جذب یک مشتری جدید حدوداً ۱۴ برابر حفظ یک مشتری قدیمه بسیاری از کلینیک ها در شرایط فعلی برای ارائه خدمات به مراجعین قدیمی اقدام کردن، اما نهایتاً با ارسال یک پیامک ساده اونورها ما کنن. باید یاد بگیرید مراجعه کنندگان قدیمی خودتون رو ابتدا چطور تحلیل کنید و سپس با یک برنامه ریزی متقاعد کننده، مراجعین قدیمی رو مجدد جذب کنید تا از این طریق با کاهش بودجه تبلیغاتی، شاهد رشد فروش کلینیک باشید.



شیوه قیمت گذاری و پکیج بندی درست خدمات

۴

بیشتر دغدغه و سوال کلینیک‌های زیبایی در حال حاضر اینکه از چه روش تبلیغاتی استفاده کنیم؟ در طی این همه سال فعالیت اختصاصی در حوزه پزشکی و بطور خاص پوست، مو و زیبایی هیچ گاه چشم بسته پیشنهادی رو ارائه نداده، در این کارگاه هم قصد داریم به تفکیک خدمات (زیبایی، کاشت، لیزر، لاغری و ...) موثرترین روش های تبلیغاتی (رسانه های تبلیغاتی) حال حاضر رو با شما به اشتراک بذاریم تا بودجه تبلیغاتی خودتون رو در مسیر درسته هزینه کنید.

نحوه فالوآپ شماره های که هنوز به مراجعه کننده تبدیل نشدن

۵

حتما پیش اومده که بعد از تبلیغ، از ۵۰۰ شماره دریافته فقط ۸۰ نفر جذب شدن و دیگه هیچ ارتباطی با ما بقیه ۴۲۰ نفر ندارید، ایراد کار کجاست؟ ایراد اونجاییه که هیچ فرایندی برای جذب تعریف نشده و پرسنل شما نمیدونن پس از تبلیغ چطور با افراد جذب نشده ارتباط بگیرن و تعامل ایجاد کنن. با رفع این موضوع متوجه میشین که چطور با شماره های که برای اونا برنامه‌ای نداشتین، ظرفیت کلینیک چندین برابر میشه. با ذکر چند مثال و تجربه های عینی به شما گام‌های عملی فالوآپ شماره‌ها رو نشون میدیم تا برنامه درست و حساب شده‌ای برای تعامی ارتباط های روزانه داشته باشید.

اگر به بانک شماره های کلینیک سر بزیند، می بینین چه حجمی از این شماره ها رو دارین!

A grayscale photograph of a person holding a smartphone, with a dark overlay covering most of the image. The person's hand is visible, holding the phone horizontally. The phone's screen shows a simple interface with a few icons. The background is out of focus, showing what appears to be a patterned fabric.

With TEB_{ex}
No experience is new.

مدرسین کارگاه:



مسعود یگانه
مدیرعامل TEBex
دکتری مدیریت استراتژیک
دانش آموخته دانشگاه
شهید بهشتی



پژمان رضوی
رئیس هیئت مدیره TEBex
با بیش از ۲۱ سال سابقه
ریاست بیمارستان و
مدیریت مراکز درمانی



امیر شهبازی
مدیر طراحی سیستم های
فروش در کلینیک ها
در TEBex



شهدین صباغیان
مدیر اجرای TEBex
طراح کمپین های تبلیغاتی
با بیش از ۶ سال سابقه
مدیریت اجرای پروژه ها
پزشکی

شرکت طب کسب و کار سلامت پویش با نام **TEBex** نخستین آژانس تخصصی برندینگ و مارکتینگ ویژه پزشکان و مراکز پزشکی در ایران می‌باشد.

ما در **TEBex** بر این باوریم که دانش مدیریت، برندسازی و جذب با رویکردی علمی و کاربردی در حوزه خدمات و مراکز پزشکی، موجب افزایش آگاهی مراجعین و در نتیجه حفظ اعتبار و شان پزشکان و رشد کیفیت ارائه خدمات در کلینیک‌ها و مراکز پزشکی خواهد شد.

- آموزش و کوچینگ ۶۵۳ مدیر کلینیک و پزشک از سال ۱۳۹۵ تا پایان شهریورماه ۱۴۰۱
- طراحی برنامه استراتژیک ۸۷ بیمارستان، کلینیک و مرکز پزشکی
- برنامه ریزی و اجرای کمپین‌های تبلیغاتی و جذب برای بیش از ۱۶۸ پروژه پزشکی (بیمارستان، کلینیک و مطب) در شهرهای مختلف ایران
- اجرای کمپین تبلیغاتی و جذب ۸ پروژه توریسم درمان
- راه اندازی ۱۱ کلینیک زیبایی و دندانپزشکی از آبان ماه ۱۳۹۹ تا پایان شهریورماه سال ۱۴۰۱
- کارگروه جایزه ملی تحول دیجیتال در بخش سلامت و درمان به انتخاب وزارت ارتباطات در سال ۱۳۹۸
- تالیف ۳ کتاب تخصصی استراتژی برند، بازاریابی و تبلیغات ویژه خدمات و مراکز پزشکی (استراتژی‌های بازاریابی در حوزه خدمات درمانی، ست بازاریابی و تبلیغات پزشکی و کالبدشکافی اینستاگرام)

برخے از خدمات شرکت TEBex :

- تدوین طرح توجیه اقتصادی راه اندازی کلینیک
 - تدوین طرح توجیه اقتصادی (Feasibility Study) جهت راه اندازی کلینیک زیبایی در شهرهای استانبول و دبی
 - تدوین طرح توجیه اقتصادی (Feasibility Study) جهت راه اندازی بخش درمانی، درمانگاه عمومی یا بیمارستان (در تهران، خارج از تهران و خارج از ایران)
 - تدوین استراتژی و برنامه عملیاتی افزایش جذب کلینیک همراه با طراحی کمپین تبلیغاتی
 - تدوین استراتژی باشگاه مشتریان کلینیک و نظارت بر پیاده سازی آن در راستای افزایش درآمدزایی و جذب کلینیک از مراجعین فعلی و قدیمی
 - مشاوره به مدیران کلینیک و پزشکان (مالکین مطب یا کلینیک) در موضوعات منابع انسانی، توسعه، ساختارها و فرآیندها، راه اندازی واحدهای مرکز تماس، CRM و ...
 - آموزش جذب (فروش) ویژه پرسنل پذیرش، مرکز تماس و ادمن
 - قیمت گذاری استاندارد و پکیج بندی خدمات کلینیک
 - مشاوره در زمینه تعیین تجهیزات و دستگاه های پزشکی مورد نیاز و کارآمد در تولید درآمد در فازهای مختلف بهره برداری
 - استخدام پرسنل کلیدی کلینیک و آموزش فرآیندهای کاری به آنها : مدیر داخلی، حسابدار، مسئول CRM و مسئول تبلیغات
 - آموزش پرسنل کلینیک در ماه اول بهره برداری با موضوع فرآیندسازی و تیم کردن افراد در کنار هم
- و ...



ویژه پزشکان و مدیران
کلینیک های پوست، مو و زیبایی
۲۰ آبان ماه ۱۴۰۱



محل برگزاری

سازمان مدیریت صنعتی ایران

برای اطلاع از نحوه ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر
با شماره‌های دبیرخانه در تماس باشید

۰۲۱۲۶۶۴۲۵۹۶

۰۹۲۰۱۱۴۹۰۲۵

آدرس **TEBex**: خیابان شریعتی

خیابان ظفر - دفتری شرقی - پلاک 5 - واحد 1



www.tebex.ir