

---

# MEDICAL MAESTRO

M A G A Z I N E

---

ZARZĄDZANIE    MARKETING    MEDYCINA    PRAWO    PSYCHOLOGIA    PASJE

---

# 10

Vol. 10/2015  
s./p. (1333-1480)

---

DWUMIESIĘCZNIK  
BIMONTHLY

Cena: 26,00 zł  
(w tym 8% VAT)



# Jak **pozyskać** wiernych pacjentów?

## **10** podstawowych idei

1. Pamiętaj, że każdy z nas lubi nagrody. Nagradzaj więc pacjentów choćby naklejką „dzielny pacjent”, wręczaj próbki dorosłym.
2. Pomyśl o rodzinnej karcie zdrowia, którą musisz wdrożyć zgodnie z obowiązującymi zasadami prawa i etyki.
3. Postaraj się o jak najlepiej przygotowany wizerunek w Internecie. Klienci kupują wzrokiem. Poza tym chętnie zobaczą lekarza, asystentkę, pielęgniarkę najpierw na stronie internetowej, a dopiero później na żywo.
4. Przyjmuj priorytetowo pacjentów z bólem. To najwierniejsi pacjenci w najbliższej przyszłości.
5. Włącz się w akcje profilaktyczne organizowane przez stosowne ministerstwa, organizacje społeczne czy uniwersytety. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby przedsięwziąć własne projekty na swoim terenie działania.
6. Edukuj pacjenta i jego rodzinę. Dbaj, by podczas leczenia jednego członka rodziny zabezpieczyć zdrowotnie całą rodzinę – to możliwe!
7. Wprowadź odpłatne usługi medyczne i diagnostykę. Jest wiele sytuacji, w których pacjent wybierze szybszą dostępność specjalisty, płacąc rachunek z własnej kieszeni.
8. Przyjmij żelazną zasadę regularnego przypominania o badaniach profilaktycznych czy kontrolnych. Zdecydowanie wzrośnie liczba odbytych wizyt.
9. Bądź lekarzem zainteresowanym. Twórz relacje. Rozmawiaj, choć pozostaj tym, który steruje. Dbaj o komfort psychiczny pacjenta i jego rodziny.
10. Organizuj Drzwi Otwarte. Dobrze przygotowane dostarczą wielu nowych pacjentów.

Magdalena Szumska