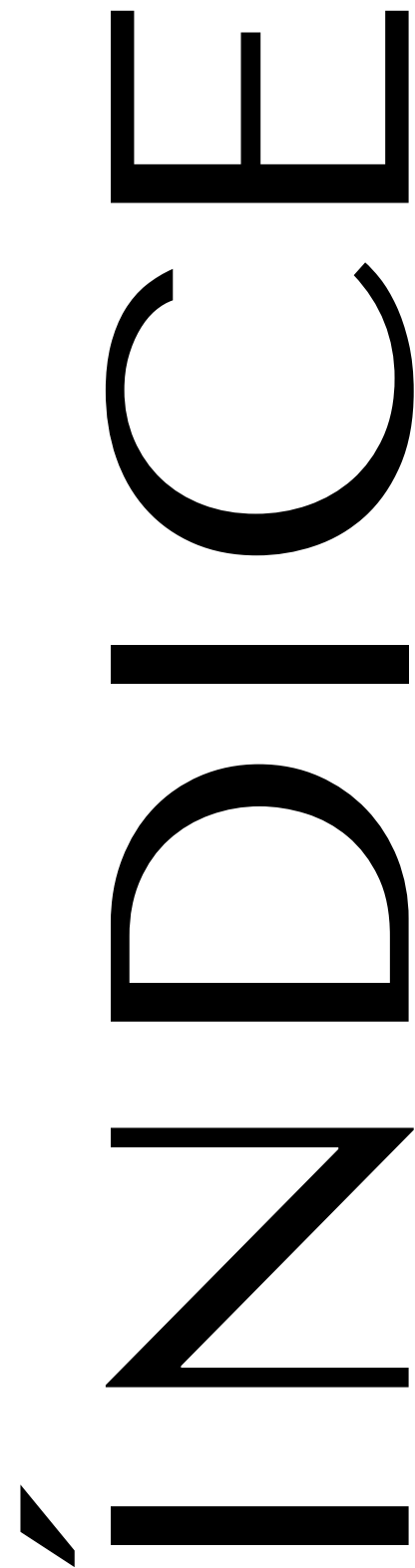


CONSULTORÍA

Conocimiento · Cambio · Crecimiento

www.lideratuclinica.com



01 Las clínicas de medicina estética

02 Noelia Dueñas

03 ¿Por qué es importante?

04 Fases de la consultoría

05 Metodología

06 Comunidad

07 Presupuesto

08 Muchas gracias

LA MAYORÍA DE CLÍNICAS DE MEDICINA ESTÉTICA TIENEN ESTOS PROBLEMAS:

- Compran aparatología sin estrategia
- Médicos que no venden
- Agendas mal organizadas y rentabilizadas
- Precios mal calculados
- Marketing sin retorno

02

NOELIA DUEÑAS

Noelia Dueñas cuenta con más de 12 años de experiencia en el sector salud, especializada en la gestión y dirección de clínicas odontológicas y médico-estéticas.

Su carrera comenzó como recepcionista, lo que le dio una visión real de cómo funciona una clínica desde dentro. Con solo 24 años creó el departamento nacional de ventas de un grupo de clínicas, aumentando la facturación un 35% en un año.

Desde entonces ha gestionado más de 90 clínicas en toda España, liderando equipos de hasta 150 personas y desarrollando metodologías que han transformado la rentabilidad de grupos completos.

Fue Directora Nacional de Ventas en Impress, con más de 60 puntos de venta bajo su responsabilidad, y posteriormente asumió la dirección general de un grupo empresarial que combinaba clínicas y escuelas formativas en colaboración con la Universidad de Alcalá.

Es autora del libro “El bestseller en gestión de clínicas odontológicas”, donde comparte de manera práctica lo aprendido para que médicos y emprendedores puedan convertir sus clínicas en negocios organizados, rentables y escalables.

www.lideratuclinica.com



APARICIÓN EN PERIÓDICOS



POR QUÉ ES TAN IMPORTA NTE?

A través de acciones específicas,
este plan permitirá:

- ✓ Rentabilizar la clínica de manera sostenible.
- ✓ Aprender a gestionar con indicadores claros (KPIs).
- ✓ Optimizar cartera de servicios (qué potenciar, qué eliminar).
- ✓ Atraer, fidelizar y aumentar el valor de cada paciente con el cierre de presupuestos.
- ✓ Diseñar packs y estrategias de crecimiento a largo plazo.

FASES DE LA MENTORÍA

1

DIAGNÓSTICO Y BASES DE GESTIÓN

- Auditoría del área de medicina estética (ventas, procesos, finanzas, marketing, equipo).
- Definición de KPIs de gestión (financieros, ventas, pacientes, marketing, productividad).
- Creación de un cuadro de mando sencillo para seguimiento.
- Primeras acciones rápidas para mejorar facturación.

2

OPTIMIZACIÓN COMERCIAL Y ORGANIZATIVA

- Cartera de servicios: qué potenciar, qué eliminar, cómo reposicionar.
- Creación de packs y programas combinados.
- Estrategia de fidelización y recurrencia de pacientes.
- Revisión de roles del equipo: funciones, objetivos y productividad.
- Organización interna: agenda, tiempos, experiencia de paciente.

3

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO Y LIDERAZGO

- Plan de marketing: digital, local y reputacional.
- Estrategias de ventas en consulta (cómo presentar, cómo cerrar).
- Gestión financiera básica: control de costes, márgenes y previsión.
- Capacitación en liderazgo y toma de decisiones estratégicas.

METODOLOGÍA DE TRABAJO

PRIMERA SESIÓN DE *AUDITORIA*

En la primera fase se realizará una consultoria para conocer de primera mano:

- Instalaciones y organización de espacios.
- Cartera actual de servicios.
- Procesos internos de atención al paciente.
- Funcionamiento del equipo y roles.
- Situación económica y comercial (ventas, costes, rentabilidad).

12 SESIONES ONLINE (1SEMANA/15 DÍAS) CON TRABAJO PRÁCTICO Y SEGUIMIENTO

Durante **tres meses** se trabajará en sesiones online de una hora aproximadamente:

- Implementación progresiva de acciones estratégicas.
- Revisión de avances respecto a los objetivos marcados.
- Resolución de dudas y adaptación de las medidas.
- Trabajo práctico con plantillas y ejemplos reales aplicados a la clínica.

COMUNIDAD EN PROCESO

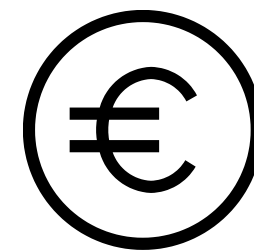
Estamos creando el primer hub para clínicas que quieren desarrollar y rentabilizar su área de medicina estética.

Un espacio donde podrás:

- compartir experiencias con otros profesionales del sector
- acceder a herramientas reales de gestión y crecimiento
- aprender de expertos en marketing, ventas y rentabilidad clínica
- descubrir proveedores recomendados con condiciones especiales

PRESUPUESTO

La duración de la consultoría es de 3 meses. Con sesiones semanales.



2.990€/3 meses

iMUCHAS
GRACIAS!