Los 4 números

Los que dicen si tu clínica te está haciendo ganar dinero de verdad, o solo te mantiene ocupado.

No tienes que calcular nada. De cada número: qué es, la referencia, a quién se lo pides y qué hacer si está mal.

1 La pérdida de sillón

Las horas de gabinete reservadas que no se facturan: citas que se caen, pacientes que no vienen, huecos sin rellenar.

REFERENCIA

Pérdida neta **por debajo del 5 %**. Cada hora de sillón cuesta **entre 40 y 90 €**: un solo hueco al día, a 40 €, son **unos 10.000 € al año**.

A QUIÉN SE LO PIDES

A recepción.

QUÉ HACER SI ESTÁ MAL

La cita que se cae hoy se vuelve a fijar hoy. Nadie cuelga el teléfono sin una fecha nueva en la agenda.

Tu número _____

2 La aceptación de presupuestos

De cada 100 presupuestos que entregas, cuántos te aceptan. Y de los que dijeron «me lo tengo que pensar», a cuántos ha llamado alguien.

REFERENCIA

Por debajo de 50/100, hay un problema. **A partir de 60/100**, vas bien. En MG Dental, 65/100.

A QUIÉN SE LO PIDES

A tu asesora, quien entrega los presupuestos.

QUÉ HACER SI ESTÁ MAL

Las objeciones, antes de entregar el presupuesto. Y cada presupuesto grande, **una llamada a las 48 horas**, en agenda como una cita más.

Tu número _____

3 Los pacientes que no vuelven

Pacientes que ya pasaron por tu clínica, con algo pendiente, y no han vuelto. Nadie los llama porque no salta ninguna alarma.

REFERENCIA

Una cita nueva por publicidad cuesta **unos 40 €** y acepta **el 35 %**. Un paciente que ya fue tuyo cuesta **0 €** y acepta **el 80 %**.

A QUIÉN SE LO PIDES

A recepción.

QUÉ HACER SI ESTÁ MAL

Una hora a la semana llamando a los que no vienen desde hace más de un año. Cero euros de publicidad.

Tu número _____

4 El margen por doctor

Lo que te deja cada tratamiento según quién lo haga. Depende del porcentaje pactado y del tiempo que tarda cada doctor.

REFERENCIA

Un implante de 1.300 € deja **486 €** o **301 €** según el doctor: **185 € de diferencia**. Con ocho al mes, casi 18.000 € al año.

A QUIÉN SE LO PIDES

A tu director de clínica. Si no lo tienes, a ti mismo, con el número delante.

QUÉ HACER SI ESTÁ MAL

Mira tiempos y margen por doctor, y **decide a quién le asignas cada caso**. No es señalar a nadie.

Tu número _____

No los estimes de cabeza: pídelos con fecha y por escrito, y empieza por el que más dinero te está costando.

DRA. MARTA GIMÉNEZ · ODONTÓLOGA

Tus cuatro números, este mes

Para pegar en el despacho. Apunta lo que te den, quién te lo ha dado y cuándo. El mes que viene, pídelos otra vez.

NÚMERO	REFERENCIA	TU NÚMERO	TE LO DA	FECHA
1 · Pérdida de sillón	Cada hora de sillón, entre 40 y 90 €		Recepción	
2 · Aceptación de presupuestos	50/100 mínimo · desde 60/100, vas bien		Tu asesora	
3 · Pacientes que no vuelven	Una hora a la semana llamándolos	n.º de llamadas	Recepción	
4 · Margen por doctor	La diferencia entre doctores, en euros		Dirección de clínica	

El número que más duele

Dos implantes el mismo día, mismo precio, distinto doctor. En la caja y en tu cuenta de resultados aparecen igual.

IMPLANTE CON CORONA	DOCTOR A	DOCTOR B	DIFERENCIA
1.300 €	486 €	301 €	185 €
Precio de venta, los dos iguales	Lo que le deja a la clínica	Lo que le deja a la clínica	En un solo tratamiento

La diferencia la producen dos cosas: el porcentaje pactado con cada doctor y el tiempo que tarda cada uno. Nadie hace nada mal. Simplemente, nunca has tenido ese número delante.

> «Un número que no tienes cada mes, en la práctica no lo tienes. Y lo que no tienes delante, no lo diriges.»

Monitorizar, no ejecutar. Tu trabajo es mirar el número y pedirle a la persona correcta que lo arregle.

Y el mes que viene, ¿otra vez? Estos cuatro son solo el principio. Para dirigir tu clínica necesitas mucha más información: la de todo tu día a día, cada mañana y sin pedírsela a nadie. En Clinical Scale sale sola: los cuatro números y todo lo demás. Si quieres verlo, te lo enseñamos en una demo de veinte minutos.

CLINICALSCALE.COM/DEMO