IL TUO PERCORSO NEI PRIMI 90 GIORNI

Come lavoreremo insieme, un passo alla volta

Questo documento riassume le call che faremo insieme nei prossimi tre mesi e cosa ti servirà fare tra un incontro e l'altro. L'idea è semplice: affrontiamo un passaggio alla volta, nell'ordine giusto, così non ti ritrovi tante cose da gestire tutte insieme.

Passiamo allo step successivo solo quando il precedente è solido. In questo modo ogni cosa che impari la metti in pratica davvero, prima di aggiungerne un'altra.

Il percorso in sintesi

Call	Momento	Di cosa ci occupiamo
1	Onboarding (già fatta)	Prepariamo le basi e il metodo di lavoro
2	Call offerta	Presentiamo la strategia pubblicitaria
3	1ª call di aggiornamento	Gestione dei contatti e primi dati
4	2ª call di aggiornamento	Percorsi e pacchetti
5	3ª call di aggiornamento	Analisi dati, verifica e ottimizzazione
6	4ª call di aggiornamento	Sostenibilità dello studio
7	5ª call di aggiornamento	Ottimizzazione e prossimi step

Come procediamo

Andiamo avanti un passo alla volta: passiamo allo step successivo solo quando il precedente è consolidato. Se a un certo punto serve più tempo su un passaggio, per esempio la gestione dei contatti, ci concentriamo prima su quello. Senza contatti gestiti bene non ci sono pazienti/clienti a cui proporre i percorsi.

Il numero delle call e l'ordine degli argomenti possono variare in base a ciò che notiamo insieme durante il percorso e alla crescita del tuo studio. L'obiettivo non è correre o saltare passaggi, ma fare ogni cosa fatta bene.

Le call nel dettaglio

1. Onboarding (già fatta)

DI COSA ABBIAMO PARLATO

- Le informazioni sul tuo studio e su come lavori oggi
- Come lavoreremo insieme nei prossimi mesi

COSA FAI TU ORA

- Accedi al gestionale e prendici confidenza
- Inizia a guardare i contenuti dell'academy
- Prepara il materiale sui trattamenti che eroghi in studio

2. Call offerta

DI COSA PARLIAMO

- La strategia pubblicitaria che useremo per portarti nuovi contatti
- L'offerta che proporremo e come si inserisce rispetto al tuo listino di studio
- Chiariamo ogni dubbio su prezzo e seconde sedute
- Un primo accenno ai percorsi, che approfondiremo più avanti
- Verifichiamo insieme il materiale che hai prodotto sui trattamenti

COSA FAI TU

- Dai il tuo feedback sull'offerta e facci sapere ogni dubbio
- Dopo la call, se serve, prepara altro materiale sui trattamenti

Nelle prime settimane, se non sai ancora quali percorsi proporre, puoi usare i pacchetti che proponi già oppure fissare una seconda seduta. I percorsi li struttureremo insieme più avanti.

3. 1ª call di aggiornamento

DI COSA PARLIAMO

- Come stai gestendo i contatti: tempi di risposta, primo messaggio, telefonata e prenotazione
- Come stai usando il gestionale
- I primi dati: lead arrivati, contatti e prime visite prenotate
- Correggiamo subito ciò che non sta funzionando

COSA FAI TU

- Applica il flusso di contatto che concordiamo
- Promuovi in modo deciso le seconde sedute
- Compila il questionario percorsi che ti invieremo a fine call, prima della prossima call

4. 2ª call di aggiornamento: percorsi e pacchetti

DI COSA PARLIAMO

- Analizziamo insieme il questionario percorsi
- Costruiamo i percorsi, i pacchetti e il prezzo delle seconde sedute
- Come presentarli al paziente/cliente a fine prima visita

COSA FAI TU

- Proponi i percorsi ai nuovi pazienti/clienti
- Annota le obiezioni che ricevi e com'è andata ogni proposta

5. 3ª call di aggiornamento: analisi dati, verifica e ottimizzazione

DI COSA PARLIAMO

- Analizziamo insieme i dati raccolti finora e l'andamento del percorso
- Quanti pazienti/clienti hanno ricevuto la proposta dei percorsi e quanti l'hanno accettata
- Le obiezioni più frequenti e come rispondere
- Cosa sta funzionando bene e dove possiamo ottimizzare offerta, percorsi e gestione del contatto

COSA FAI TU

- Applica le correzioni e le ottimizzazioni concordate
- Tieni monitorato l'andamento e continua a raccogliere le obiezioni dei pazienti/clienti
- Osserva le problematiche ricorrenti dei tuoi pazienti/clienti, per valutare percorsi più specifici

6. 4ª call di aggiornamento: sostenibilità dello studio

DI COSA PARLIAMO

- I tuoi prezzi
- Lo scontrino medio e il numero medio di sedute per paziente/cliente
- La tenuta economica dello studio nel suo insieme

COSA FAI TU

- Condividi i dati dello studio prima della call

7. 5ª call di aggiornamento: ottimizzazione e prossimi step

DI COSA PARLIAMO

- Tiriamo le somme dei primi mesi di lavoro insieme
- Le ottimizzazioni che portano più risultato e dove conviene spingere
- I prossimi obiettivi e gli step successivi del percorso

COSA FAI TU

- Condividi i dati aggiornati dello studio
- Prepara le tue priorità e i tuoi obiettivi per i prossimi mesi