

Урок 1.2 Актуальность Плазмотерапии

Разберем примеры того, как могут работать деньги в вашем врачебном кабинете:

❖ **Пример 1.** Губы.

Вы, как косметолог, должны купить шприц с инъекцией и ждать вашего клиента.

Значит деньги, вложенные в этот шприц, тоже бездействуют. Это замороженные деньги!

❖ **Пример 2.** Коробка с 20 пробирками:

Любой человек, входящий в ваш кабинет - ваш клиент. Абсолютно любой:

- папа с коленкой
- подруга с выпадающими волосами
- лазеры
- пилинги
- монотерапия
- комбинация с мезопрепаратами
- реабилитация
- воспаления
- и даже те самые губы!

И это лишь небольшая часть возможных вариантов для примера.

**Таким образом, от вас уходят 10 счастливых клиентов,
и вложенные деньги работают!**

Немного о нашей школе и бонусах от Medical Case:

- внимание и забота к нуждам врачей (процедура для внедрения в практику не требует сверх усилий, можно предлагать уже существующим пациентам);
- даются готовые протоколы и схемы;
- удобный калькулятор временных и финансовых затрат, что важно как для руководителей клиник, так и для частных практик;
- протоколы совмещений «Медицина готовых решений», когда все просто и показательно (в дальнейшем по данному направлению готовится отдельный курс)

Домашнее задание:

Дано: Прямо сейчас вы купили стартовый набор.

Вычислить: Сколько пациентов / сколько зон / за какое количество процедур вы его окупите?

Решение за Вами!