

COM RENDIBILITZAR I COMERCIALITZAR PLACES DE CENTRE DE DIA

19/05/2016

Autor: JORDI PAGEO PUIG
jordi@jordipageo.com

Amb la col·laboració de

COM CAPTAR CLIENTS PEL CENTRE DE DIA

CLAUS per a la captació i venda del servei de centre de dia integrat en una residència. Hem de diferenciar-nos.

Tot es basa en què el client relacioni que el que li oferim són serveis personalitzats i diferenciats en el mercat, per això cal explicar que...

“...La nostra missió és oferir serveis orientats a les persones grans perquè vegin cobertes les seves necessitats puntuals...”

La comunicació amb les famílies es indispensable perquè observin que els serveis que oferim són de VALOR.

Amb la col·laboració de

COM CAPTAR CLIENTS PEL CENTRE DE DIA

CLAUS per a la captació i venda del servei de centre de dia integrat en una residència. Hem de diferenciar-nos.

“El servei de CD no es una venda espontània, sinó que ve donada per prescripció en la gran majoria dels casos”

“...El client potencial no passa per davant del nostre centre i entra a demanar informació. La majoria de vegades ve donat per la prescripció d'un professional com el metge o la treballadora social...”

“..Normalment, les famílies, davant el problema actuen... I és per això que cal mantenir una bona relació amb aquests professionals que ens envien el client i en realitat el que fan és la pre-venda..”

Conclusió: cal conèixer la nostra zona de cobertura i els seus prescriptors.

Amb la col·laboració de

COM CAPTAR CLIENTS PEL CENTRE DE DIA

CLAUS per a la captació i venda del servei de centre de dia integrat en una residència. Hem de diferenciar-nos.

¿Com ser un centre de dia de referència en el mercat?

1. Fer les coses bé. Sembla fàcil però a vegades no és així.
2. Ser bons professionals. Des de la direcció fins les cuidadores.
3. Tenir bones referències és sinònim de clients que vindran recomanats o prescrits directament pel treballador social.
4. Tenir bona imatge corporativa a l'exterior. Insercions publicitàries puntuals en mitjans locals i una web potent milloren la notorietat del centre de dia.
5. Potenciar la marca. Exemple: patrocinar una cursa de *running* de la comarca.

Amb la col·laboració de

COM CAPTAR CLIENTS PEL CENTRE DE DIA

CLAUS per a la captació i venda del servei de centre de dia integrat en una residència.

- Oferir solucions i flexibilitat. “No ser rígids”

Exemples:

- Franges de dies i hores segons les necessitats de les famílies.
- Possibilitat de fer nit al centre.
- Transport dies alterns o només de matí o tarda.

- Oferir activitats amb valor afegit per a l'usuari.

Exemples:

- Estimulació cognitiva amb la música i teràpia.
- Teràpia amb gossos.

Amb la col·laboració de

COM CAPTAR CLIENTS PEL CENTRE DE DIA

CLAUS per a la captació i venda del servei de centre de dia integrat en una residència.

- Oferir preus personalitzats i/o a la carta.

Exemple:

“...El preu de tres dies CD de 9:00 a 16:00 amb l'esmorzar i dinar inclòs i els tallers de memòria, manualitats i servei de fisioteràpia seran.... 300 euros al mes ...”

Si es dóna el cas que algun dia no pot venir pot canviar-lo per un altre...

- Ampliar serveis per reforçar la venda del centre de dia

Exemple: “...Cal que us informi que al ser una residència oberta tots els dies de l'any si és necessari podeu augmentar els dies de centre de dia incloent el cap de setmana...”

Amb la col·laboració de

COM CAPTAR CLIENTS PEL CENTRE DE DIA



- Claus o punts de valor per diferenciar-se:
“Sense ser un centre de serveis que ens vegin com a tal”

Exemples:

- Gran zona enjardinada per poder fer activitats a l'exterior.
- Transport propi porta a porta.
- Amplis horaris.
- Oferir tots els àpats del dia (sopar inclòs).
- Fisioteràpia de recuperació funcional inclòs en el preu.
- Efecte “pedrera” de la residència.

“..Com més ben adaptats a l'entorn i a les persones més fàcil serà adaptar-se a la residència quan s'hagi de fer el pas...”

Amb la col·laboració de



Pla de accions del centre de dia

Accions puntuals per fer captació comercial

- Prova de 2 dies sense cost amb transport inclòs.
- Campanyes i promocions específiques segons la zona.
 - Preu especial si vénen de part d'un familiar/amic.
- Interaccionar i informar a les treballadores socials.
 - Preu especials per pernoctar.

Moltes gràcies!!

jordi@jordipageo.com

Amb la col·laboració de