



# LA GUÍA ESENCIAL PARA PROMOVER SUS SERVICIOS ESTÉTICOS

# LA GUÍA ESENCIAL PARA PROMOVER SUS SERVICIOS ESTÉTICOS

En la industria de la estética, todo lo que usted hace es una oportunidad para expandir su mercado, ofreciendo promociones inteligentes e implementar consejos fáciles de branding.

¿Estás listo para hacer crecer tu base de pacientes y construir fuertes conexiones con nuevos clientes? Siga estos pasos para aprender cómo aumentar sus ingresos.

## PROMOVER TRATAMIENTOS CON RESULTADOS



Sus servicios definen su práctica, así que primero promocióne sus servicios. Desmitifique los procedimientos y ofrézcalos según sus beneficios. Es más fácil para los pacientes emocionarse por verse bien y sentirse más seguros, que entender la tecnología. Siempre venda los resultados, ya sea en consultas, folletos o publicaciones en línea. Tome nota de los tratamientos más populares, especialmente las opciones no invasivas que ofrecen un tiempo de incapacidad mínimo.

Del mismo modo, enfocarse en los resultados puede ayudarle a identificar cómo y por qué los pacientes solicitan cierto tratamiento. Muchas clínicas venden paquetes de tratamiento de diferentes procedimientos que los clientes solicitan juntos. Un ejemplo podría ser un paquete para moldear el cuerpo, con una combinación de reducción de la celulitis y procedimientos de tensado de piel. Se podría comercializar otro paquete para "Bikini Body", que combina el contorno corporal con depilación. Experimente con diferentes enfoques y comprométase con los que mejor se adapten a su base de clientes.

## CULTIVE RELACIONES ORGÁNICAS CON LOS CLIENTES

“ La Dra. Bermudez me ha ayudado a recuperar mi figura. ¡estoy muy contenta!

- Maria Nuñez



Los clientes satisfechos pueden ser embajadores de su práctica, y resultados maravillosos pueden ser la portada de su trabajo. Facilite a los pacientes compartir sus experiencias positivas y convierta esos testimonios en nuevos pacientes.

Cree un sistema que recompense a los clientes existentes por recomendar sus servicios. Ofrecer un sistema promocional escalonado es una gran idea. Considere ofrecer descuentos de consulta para la clientela referida, emplear un programa de beneficios de lealtad u ofrecer otros incentivos a los clientes que refieran nuevos pacientes, especialmente si lo hacen de manera consistente.

Si los descuentos de tratamientos futuros no funcionan para su modelo de negocio, considere ofrecer una recompensa que vaya bien con la oferta de servicios estéticos de su marca, como un pase de spa para clientes que refieren tres o más prospectos, o un gift card.

# LA GUÍA ESENCIAL PARA PROMOVER SUS SERVICIOS ESTÉTICOS

## SEGMENTE SU CONTENIDO DE MARKETING

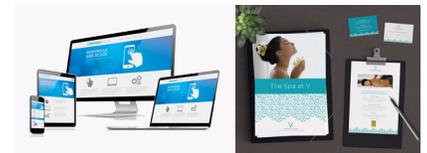


Incluso los dispositivos más avanzados y los procedimientos más interesantes no atraerán a todos los públicos. No esperes atraer a todos. Centrarse en su público objetivo ideal producirá mayores recompensas.

La investigación muestra que cuando se trata de ventas, aproximadamente el **80% de su negocio proviene de aproximadamente el 20% de sus clientes**. Una vez que haya determinado qué datos demográficos, tratamientos y técnicas se ajustan a esa base de clientes confiable, puede comprometerse con ellos de manera más directa y dejar de perder el tiempo en mercados fallidos.

Identifique quiénes son sus pacientes y quién se acerca a su práctica de manera orgánica, y ofrézcales más en cuanto a recompensas y comercialización. Ofrecer más a este grupo y realizar un seguimiento de su compromiso le ayudará a optimizar los esfuerzos de desarrollo y detectar formas de mejorar con el tiempo.

## AUMENTE LAS OPORTUNIDADES DE BRANDING



Su página web suele ser la primera impresión de su práctica para los posibles pacientes, por lo que es muy importante hacer un uso óptimo de todo lo que ofrece la web. Agregue testimonios, galerías y videos de antes y después. El video tiene una forma de dar vida a una historia en línea. Consulte a camarógrafos calificados en su área y organice algunas tomas. También puede usar su blog para mostrar estas historias de éxito.

Además, aprovechar las calificaciones en línea es muy importante en la industria de la estética. Tome nota de lo que buscan los pacientes en una experiencia estética excepcional e intente incorporarlo a su práctica.

Los pacientes aprecian muchísimo más una atención personalizada y sentirse valorados por su práctica que inclusive descuentos en precios. Recuerde la importancia de fidelizar a su pacientes actuales, brindarles atención especial y demostrarles lo valiosos que son para su práctica.

# LA GUÍA ESENCIAL PARA PROMOVER SUS SERVICIOS ESTÉTICOS

## OFREZCA CONSULTAS CONVENIENTES



### DOWN PERIODS

Utilice los períodos de "inactividad" típicos para que su negocio estimule el nuevo tráfico al ofrecer consultas gratuitas.

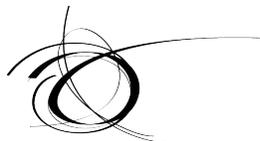
Las consultas con los pacientes son oportunidades esenciales para desarrollar una relación con nuevos clientes potenciales. Si puede aprovechar estas consultas, pueden ser un impulso significativo para la conversión del cliente.

La consulta al paciente puede llevar mucho tiempo, y sus recompensas pueden no ser inmediatas por lo que es mejor programarlas para períodos en los que no quitarán tiempo de las sesiones de tratamiento. A menudo son ventanas de calendario definidas por temporadas. Use estos períodos típicos de "inactividad" para su negocio para estimular un nuevo tráfico al ofrecer valoraciones gratuitas o edimibles por servicios o productos a nuevos pacientes potenciales como una oferta por tiempo limitado.

## CONCLUSIÓN

Hacer crecer su negocio requiere promocionar servicios estratégicamente, comprender su mercado ideal y mantenerse flexible para que pueda aprovechar las oportunidades a medida que llegan. Al instituir los consejos anteriores, podrá promover efectivamente su práctica y construir mejores relaciones con clientes estéticos. Venus Concept es un líder en la industria de la estética médica, que ofrece soporte de marketing continuo, capacitación avanzada junto a una tecnología innovadora con un modelo de suscripción único diseñado para ayudar a que su práctica crezca. Contáctenos hoy para comenzar una asociación y hacer crecer su negocio.

PARA MÁS INFORMACIÓN LLAME AL  
**(571) 702-4639**

  
**VENUSCONCEPT**  
cumpliendo la promesa