

CIRUGIA GENERAL RENTABLE

Como llenar tu agenda de cirugias de vesicula y hernia en abril y dominar la temporada de verano

Colecistectomia Laparoscopica | Cirugia Abierta | Hernioplastia | Hospitales Privados

Adrian Vera | Marketing Medico | @adrianveragmk

Para quien es este E-book

Este material esta disenado para cirujanos generales que operan en hospitales privados y quieren aumentar el volumen de cirugias de vesicula y hernia, optimizar su proceso de captacion de pacientes y posicionarse como la primera opcion en su zona antes de la temporada de verano.

El paciente quirurgico es diferente al de consulta estetica o ginecologica: tiene miedo, compara precios entre hospitales, busca referencias y tarda mas en decidir. Este ebook esta construido sobre esa realidad.

CONTENIDO

Introduccion	Por que abril es el mes clave para el cirujano general	3
Capitulo 1	El Diagnostico de tu Practica Quirurgica	4
Capitulo 2	El Paciente Quirurgico: Como piensa, que teme y como decide	7
Capitulo 3	Estrategia Digital para Llenar tu Agenda Antes del Verano	11
Capitulo 4	Fidelizacion y Referidos: El Sistema que Genera Cirugia Constante	16
Bonus	Scripts de WhatsApp + Hooks para Reels + Plantilla de Metricas	20

INTRODUCCION

Por que abril es el mes clave para el cirujano general

La cirugia de vesicula es uno de los procedimientos electivos mas frecuentes en Mexico. Cada año, miles de pacientes conviven con colicos biliares, postergando la decision quirurgica por miedo, desconocimiento del costo o simplemente porque nadie les explico con claridad que esperar.

Abril es el momento en que el paciente quirurgico empieza a tomar decisiones. La logica es simple: si se opera en abril o principios de mayo, tiene junio y julio para recuperarse completamente y disfrutar el verano sin dolor, sin dieta estricta y sin el miedo constante de un colico en medio de las vacaciones.

El cirujano que entiende esta psicologia del paciente y la comunica correctamente en sus redes sociales y en su proceso de atencion, llena su agenda de quirofano antes de que la temporada de verano siquiera empiece.

1 de 5

adultos mayores de 30 años tiene calculo biliar. La mayoría no lo sabe o lo posterga

67%

de los pacientes que buscan cirugia en internet eligen al primer cirujano que les genera confianza digital

8 sem

es el tiempo promedio de recuperacion total de colecistectomia laparoscopica. Operarse en abril = verano libre

La diferencia entre un cirujano con agenda llena y uno con huecos no esta en su habilidad tecnica. Esta en quien genera mas confianza antes de que el paciente entre al consultorio.

01

El Diagnostico de tu Practica Quirurgica

Donde estan las fugas de pacientes y que debes cerrar antes de lanzar cualquier campaña

El paciente quirurgico recorre un camino largo antes de agendar una cirugia: sintomas, negacion, busqueda de informacion, comparacion de opciones, miedo al costo hospitalario y finalmente la decision. Si tu proceso de atencion falla en cualquiera de esos puntos, lo pierdes.

1.1 Las 6 fugas criticas en la captacion del paciente quirurgico

#	FUGA	POR QUE OCURRE	CONSECUENCIA
1	Respuesta lenta al primer contacto	El paciente manda WhatsApp o DM y no recibe respuesta en menos de 2 horas.	El 70% ya agendo con otro cirujano antes de que respondas
2	Dar precio sin contexto	Decir 'la cirugia cuesta \$X' sin explicar que incluye el paquete hospitalario.	El paciente compara solo precio y elige al mas barato
3	Falta de informacion sobre el proceso	Nadie le explica paso a paso que va a pasar: preoperatorio, cirugia, recuperacion, alta.	El miedo paraliza la decision. El paciente 'lo piensa' y no vuelve
4	Sin presencia digital de confianza	El cirujano no tiene contenido educativo en redes que valide su experiencia.	El paciente busca en Google, ve al competidor y decide ahi
5	No hay seguimiento al paciente indeciso	Si el paciente no agendo en la primera llamada, nadie le da seguimiento estructurado.	Se pierde el 60% de prospectos calificados que solo necesitaban mas informacion
6	Paciente operado sin red de referidos	Se opera el paciente, queda satisfecho y nadie le pide una referencia o testimonio.	Cero aprovechamiento del activo mas valioso: un paciente feliz

1.2 Auditoria de 10 minutos: donde esta parada tu practica

PREGUNTA	SI	NO
Tengo un script definido para explicar el costo total de la cirugia (honorarios + hospital)	[]	[]

Tengo material educativo en redes que explique la diferencia entre cirugia laparoscopica y abierta	[]	[]
Cuando un paciente dice 'lo voy a pensar', tengo un protocolo de seguimiento a 24h y 72h	[]	[]
Mis pacientes operados me han dejado al menos 3 testimonios en video o texto	[]	[]
Tengo un documento o video que explique paso a paso como es el proceso quirurgico (del primer contacto al alta)	[]	[]
Publico contenido educativo en Instagram o Facebook al menos 2 veces por semana	[]	[]
Se cuantos prospectos me contactan por semana y cuantos terminan en cirugia (tasa de conversion)	[]	[]
Tengo un sistema para reactivar pacientes que consultaron pero no agendaron	[]	[]

Resultado:

- ◆ 6-8 SI: Tu practica tiene bases solidas. Este ebook te ayuda a escalar y llenar la temporada de verano.
- ◆ 3-5 SI: Hay fugas claras de pacientes. Empieza por los capitulos 2 y 3.
- ◆ 0-2 SI: Tienes una oportunidad enorme. Cada mejora que hagas en abril se refleja directamente en cirugias de mayo y junio.

1.3 Metricas clave de una practica quirurgica rentable

METRICA	FORMULA	META
CAC Quirurgico	Gasto en marketing / Nuevos pacientes operados	Menor al 8% del honorario promedio
Tasa de Conversion Consulta a Cirugia	Cirugias realizadas / Consultas preoperatorias x 100	Mayor al 55%
Tiempo Promedio de Decision	Dias desde primer contacto hasta firma de consentimiento	Meta: menos de 14 dias
Tasa de Referidos Quirurgicos	Nuevos pacientes por referido / Total pacientes x 100	Mayor al 30%
Ocupacion de Quirofono	Horas de cirugia realizadas / Horas disponibles x 100	Mayor al 75% (meta verano: 90%)
Ticket Promedio por Procedimiento	Ingresos totales / Numero de cirugias	Medir y optimizar por tipo de cirugia

02

El Paciente Quirurgico

Como piensa, que teme y como toma la decision de operarse: la psicologia detras de la venta de una cirugía

Vender una cirugía no es como vender un Botox o una consulta ginecológica. El paciente quirúrgico enfrenta una decisión que percibe como irreversible, costosa y físicamente riesgosa. Entender su psicología es la diferencia entre un cirujano que convence y uno que solo informa.

2.1 El perfil del paciente de vesícula: hombre y mujer, pero con diferencias clave**PACIENTE MUJER (60-65% de los casos)**

- ◆ Rango de edad: 30-55 años.
Frecuentemente madre de familia.
- ◆ Lleva meses o años con colicos biliares que 'aguanta' por no descuidar a su familia.
- ◆ Principal barrera: el tiempo de recuperacion ('quien cuida a mis hijos').
- ◆ Como decide: busca referencias de amigas o familiares que ya se operaron.
- ◆ Gancho emocional: 'Operarte en abril significa que en el verano ya estas al 100% con tu familia.'

Mensaje clave:

Ya cuidaste a todos. Ahora es tu turno.
Recupérate en abril y disfruta el verano sin dolor.

PACIENTE HOMBRE (35-40% de los casos)

- ◆ Rango de edad: 35-60 años.
Frecuentemente el proveedor economico del hogar.
- ◆ Posterga la cirugía porque 'no puede darse el lujo de estar parado'.
- ◆ Principal barrera: el costo total y el tiempo fuera del trabajo.
- ◆ Como decide: busca datos concretos: tiempo de recuperacion, dias de incapacidad, costo total.
- ◆ Gancho emocional: 'Laparoscopia = regresa a trabajar en 5-7 dias. No hay excusas para seguir posponiendo.'

Mensaje clave:

5 dias de recuperacion vs. años viviendo con el riesgo de una urgencia. Los numeros hablan solos.

2.2 Las 5 objeciones mas comunes y como responderlas

OBJECION DEL PACIENTE	RESPUESTA EFECTIVA DEL CIRUJANO
'Es muy caro'	El costo de una urgencia de vesícula (hospitalizado de emergencia) es 3 a 5 veces mayor que una cirugía programada. Hoy tienes el control del costo y del tiempo. En urgencia, no.

'Tengo miedo a la anestesia'	Entiendo tu preocupacion. Por eso trabajamos con anestesiologos certificados con quienes coordino directamente cada caso. Te presento al equipo antes de la cirugia.
'No puedo tomar tiempo del trabajo'	Con laparoscopia, la mayoría de mis pacientes regresa a actividades de oficina en 5-7 días. Programamos el lunes para que salgas el martes y el siguiente lunes ya estes de regreso.
'Lo voy a pensar'	Perfecto. Para ayudarte a decidir, te mando un resumen de lo que platicamos con el proceso paso a paso. ¿Te puedo contactar en 48 horas para resolver dudas?
'Voy a buscar otro presupuesto'	Que buena idea comparar. Te recomiendo que preguntes exactamente que incluye cada presupuesto: honorarios, anestesia, recuperacion y cuidados post-cirugia. No siempre comparan lo mismo.

2.3 Laparoscopica vs. Abierta: Como comunicarlo sin confundir al paciente

Este es uno de los temas que mas genera confusion y miedo en el paciente. Tu trabajo como cirujano es simplificarlo. Aqui esta el lenguaje que funciona:

ASPECTO	LAPAROSCOPICA (MINIMA INVASION)	ABIERTA (CASOS COMPLEJOS)
Incisiones	3-4 pequenas incisiones de menos de 1 cm	Una incision de 10-15 cm en abdomen
Recuperacion	5-7 dias. Regreso a trabajo de oficina en 1 semana	14-21 dias. Requiere mas cuidados en casa
Dolor post-operatorio	Moderado, manejable con analgesicos orales	Mayor intensidad los primeros dias
Tiempo en hospital	Alta en 24-48 horas en la mayoría de casos	2-4 dias de hospitalizacion promedio
Quien es candidato	La gran mayoría de pacientes con calculo biliar sin complicaciones	Casos con inflamacion severa, cirugia previa o anatomia compleja
Cicatriz	Minima, casi imperceptible a los meses	Cicatriz visible pero bien manejada

Como decirlo en redes sociales sin sonar tecnico:

'En la cirugia de vesicula por laparoscopia, hacemos 3 pequenas entradas menores a 1 cm. Sin corte grande, sin cicatriz visible y en la mayoría de casos sales del hospital al dia siguiente. La recuperacion en casa es de una semana. Asi de simple.'

2.4 El perfil del paciente de hernia y como diferenciarlo

QUIEN ES EL PACIENTE DE HERNIA

- ◆ Hombre adulto en el 80% de los casos (hernia inguinal).
- ◆ Edad típica: 35-65 años. Frecuentemente trabajos fisicos o sedentarios prolongados.
- ◆ Lleva meses conviviendo con la hernia porque 'no duele tanto'.
- ◆ Principal temor: la cirugia no funcione o la hernia regrese.
- ◆ Principal motivacion: evitar una estrangulacion (urgencia dolorosa y cara).

COMO COMUNICARLO EFECTIVAMENTE

- ◆ Explicar que la hernia NO se cura sola. Solo crece con el tiempo.
- ◆ Mostrar la diferencia entre hernioplastia con malla (estandar de oro) y sin malla.
- ◆ Comunicar el riesgo real de la estrangulacion: urgencia quirurgica, hospitalizacion larga y alto costo.
- ◆ Gancho de verano: 'Con hernia no puedes cargar equipaje, nadar libremente ni disfrutar sin incomodidad. Operarte en abril lo cambia todo.'

03

Estrategia Digital para el Cirujano General

Como posicionarte como la primera opcion en tu zona antes de que empiece el verano

El cirujano general que tiene presencia digital educativa y genera confianza antes de la consulta convierte 2 veces mas prospectos que el que solo aparece en directorios medicos. Aqui esta el sistema completo.

3.1 Los 4 pilares del contenido quirurgico que genera confianza

PILAR	QUE PUBLICAR	FORMATO IDEAL
Educacion	Explica la enfermedad, los sintomas, cuando operarse y que esperar del proceso.	Carrusel o Reel de 60-90 seg con lenguaje simple
Desmitificacion	Desmonta los miedos mas comunes: 'la anestesia es peligrosa', 'me voy a tardar meses en recuperar'.	Reel de formato 'Mito vs Realidad'
Humanizacion	Muestra quien eres como medico y como persona: tu trayectoria, tu equipo, tu filosofia de atencion.	Story tipo vlog o Reel de presentacion personal
Prueba social	Testimonios de pacientes reales (con permiso), resultados, casos de exito a�onimizados.	Video testimonio o carrusel de antes/despues de recuperacion

3.2 Campaña Abril: 'Operarte Ahora es Disfrutar el Verano'

Esta es la Campaña central para abril. El mensaje conecta el dolor actual del paciente (los colicos, la incomodidad, el miedo a una urgencia) con una vision positiva: un verano libre, sin restricciones y sin preocupaciones.

MENSAJE CENTRAL DE LA CAMPAÑA

'Operarte en abril significa que en julio ya estas al 100%. Sin dolor en la playa, sin dieta en las vacaciones, sin el miedo de un colico en el peor momento.'

Aplica para:

- ◆ Pacientes con calculo biliar diagnosticado que postergan.
- ◆ Pacientes con hernia que 'aguantan' porque no duele fuerte.
- ◆ Familiares de pacientes ya operados (referidos directos).

ACCIONES CONCRETAS DE LA CAMPAÑA

- 1. Contenido:** Publicar 2 Reels y 1 carrusel por semana con el enfoque de verano libre.
- 2. Reactivacion:** WhatsApp a pacientes que consultaron en los ultimos 6 meses sin operarse.
- 3. Valoracion gratuita:** Ofrecer primera consulta de valoracion sin costo para bajar la barrera de entrada.
- 4. Urgencia real:** Comunicar disponibilidad limitada de quirofano en abril y mayo.

3.3 Plan de contenido: Semanas 2, 3 y 4 de Abril

DIA	FORMATO	TEMA / HOOK	OBJETIVO
Lun	Reel	Llevas años con colicos? Esto es lo que le esta pasando a tu vesicula	Educacion - conciencia
Mie	Carrusel	Laparoscopica vs. Abierta: las diferencias que nadie te explica en 5 minutos	Educacion - confianza
Vie	Story	Tengo agenda disponible en abril. ¿Quieres tu valoracion sin costo?	Conversion directa
Lun	Reel	Mi paciente se opero el lunes y el siguiente lunes ya estaba en su oficina. Cirugia de vesicula real.	Prueba social
Mie	Carrusel	5 senales de que tu hernia necesita atencion antes del verano	Educacion hernia
Jue	Reel	Por que una cirugia programada siempre sera mas segura y barata que una urgencia	Desmitificacion costo
Vie	Story	Solo tengo 6 fechas disponibles en abril. ¿Apartamos la tuya?	Urgencia - cierre

Lun	Reel	Operarte en abril = verano sin dolor, sin dieta y sin miedo a un colico	Campaña verano - cierre
-----	------	---	-------------------------

3.4 Como estructurar el primer contacto: del DM a la cirugia en 4 pasos

- 1. Respuesta rapida (menos de 60 min):** Contesta con calidez, no con precio. Primero pregunta que sintomas tiene y desde cuando.
- 2. Calificacion del prospecto:** Descubre si ya tiene diagnostico (ultrasonido previo), si tiene seguro medico o va a pagar de bolsillo, y cual es su principal preocupacion.
- 3. Invitacion a valoracion:** Ofrece la consulta de valoracion como el siguiente paso natural. No cierres la cirugia por WhatsApp: cierra la consulta.
- 4. Seguimiento post-consulta:** Si salio de la consulta sin firmar consentimiento, enviale un resumen de lo que hablaron y agenda el seguimiento a 48h y 7 dias.

La regla de oro del cirujano digital:

Tu trabajo en redes sociales no es cerrar cirugias. Es generar suficiente confianza para que el paciente diga 'quiero mi consulta con este doctor'. La cirugia se cierra en la consulta. El contenido digital solo abre la puerta.

04

Fidelizacion y Referidos

El sistema que convierte cada cirugia exitosa en 3 nuevos pacientes potenciales

En cirugia general, el referido es el canal de captacion mas poderoso y mas ignorado. Un paciente que quedo satisfecho con su cirugia de vesicula conoce en promedio a 4-6 personas con el mismo diagnostico o sintomas. Si nadie le pide que hable de ti, no lo hara. Si le das una razon y una forma sencilla de hacerlo, lo hara con gusto.

4.1 El Protocolo de Atencion Quirurgica: Cada etapa importa

ETAPA	ACCION DEL CIRUJANO	IMPACTO EN FIDELIZACION
Primera consulta	Escuchar mas que hablar. Resolver TODAS las dudas. Entregar resumen escrito del plan quirurgico.	El paciente se siente comprendido, no solo diagnosticado
Pre-operatorio	WhatsApp recordatorio con lista de indicaciones claras y numero de contacto para emergencias.	Reduce ansiedad y cancelaciones de ultimo momento
Dia de la cirugia	Salir personalmente a hablar con el familiar antes y despues de la cirugia. Tiempo: 3 minutos.	La familia se convierte en tu mejor vocero
Alta hospitalaria	Entregar instrucciones post-operatorias por escrito + documento digital. Explicar senales de alarma.	Reduce urgencias post-cirugia y genera confianza total
48h post-alta	Llamada o WhatsApp personal: 'Como amaneciste hoy? Alguna molestia que no sea normal?'	Diferenciador absoluto. Casi ningun cirujano lo hace
1 semana	Consulta de revision incluida. Evaluar cicatrizacion y resolver dudas de la recuperacion.	Demuestra que el servicio no termino cuando cerro la herida
1 mes	Mensaje de seguimiento + invitacion a dejar testimonio si el resultado fue positivo.	Genera prueba social organica y referidos activos

4.2 El Sistema de Referidos Quirurgicos

POR QUE LOS REFERIDOS SON EL MEJOR CANAL

- ♦ CAC (Costo de Adquisicion) = cero pesos.

COMO ACTIVAR EL SISTEMA (3 pasos)

- ◆ El paciente referido llega con confianza previa: ya sabe que operas bien.
- ◆ Tasa de conversion de referido a cirugia: 70-80% vs. 40-50% de redes sociales.
- ◆ El referido tambien refiere: el ciclo se multiplica solo.

Matematica simple:

10 cirugias exitosas x 1 referido cada una = 10 nuevos prospectos sin invertir en publicidad.

- 1. Pidelo:** En la consulta de revision al mes: 'Si quedaste conforme con tu cirugia, me ayudaria mucho si conoces a alguien con calculo biliar o hernia que pueda orientar. Con gusto les doy una valoracion sin costo.'
- 2. Facilita:** Dale una tarjeta fisica o un mensaje de WhatsApp listo para reenviar con tu contacto.
- 3. Agradece:** Cuando el referido agenda, manda un mensaje de agradecimiento al paciente que lo refirio. Ese gesto lo convierte en referidor permanente.

4.3 Upsell natural en cirugia general: Hernia + Vesicula

El caso mas comun de upsell en cirugia general es el paciente que viene por vesicula y al hacer la valoracion descubres que tambien tiene hernia (o viceversa). Comunicarlo correctamente no es vender: es cuidar al paciente.

Como comunicarlo:

'Durante la valoracion note que ademas de los calculos biliares tienes una hernia inguinal pequena. Lo bueno es que podemos resolverlo en la misma sesion quirurgica, lo que significa una sola anestesia, una sola recuperacion y un costo total menor que si lo hicieramos por separado. ¿Quieres que lo revisemos juntos?'

PROCEDIMIENTO PRINCIPAL	COMBINACION NATURAL	BENEFICIO PARA EL PACIENTE
Colecistectomia laparoscopica	Hernioplastia inguinal simultanea	Una anestesia, una recuperacion, menor costo total
Hernioplastia inguinal	Revision abdominal / diagnostico de vesicula	Deteccion temprana, prevencion de urgencia futura
Cirugia de vesicula abierta	Revision de pared abdominal completa	Oportunidad de detectar hernias incipientes

4.4 CRM Basico para el Cirujano General

NOMBRE	TEL.	DIAGNOSTICO	ESTADO	FECHA CIRUGIA	SEGUIMIENTO
--------	------	-------------	--------	---------------	-------------

Carlos M.	55 1234	Calculo biliar	Valoracion hecha	Por confirmar	Seguimiento 48h
Rosa G.	55 5678	Hernia inguinal	Cirugia agendada	28 Abril	Pre-op enviado
Jorge P.	55 9012	Calculo biliar	Lo esta pensando	Pendiente	Recontactar 5 dias

Estados del CRM: Primer contacto / Valoracion agendada / Valoracion realizada / Decidiendo / Cirugia agendada / Operado / En seguimiento post-cirugia / Referidor activo / Sin respuesta.

BONUS**Scripts + Hooks + Plantilla de Metricas**

Herramientas listas para aplicar esta semana

Script 1: Primera respuesta a prospecto por DM o WhatsApp

Hola [Nombre], mucho gusto. Soy el Dr. [nombre], cirujano general. Gracias por escribirme. Para orientarte de la mejor manera, cuéntame: ¿que sintomas tienes y desde cuando? ¿Ya tienes algun ultrasonido o estudio previo?

[Una vez que responde]: Entiendo. Con lo que me describes, lo mas indicado es que hagamos una valoracion para revisar tu caso con detalle. La primera consulta de valoracion no tiene costo. Tenemos disponibilidad esta semana. ¿Te funciona el [dia] a las [hora]?

Script 2: Respuesta a la objecion de precio

Entiendo perfectamente que el costo es un factor importante en esta decision.

Lo que puedo decirte es que el costo de una cirugia programada siempre sera menor al de una urgencia: sin preparacion previa, el tiempo de hospitalizacion se extiende, los estudios de emergencia son mas caros y la recuperacion es mas complicada.

Ademas, en la valoracion podemos revisar opciones de pago o financiamiento con el hospital. Lo importante es que no postergues algo que tiene solucion hoy. ¿Agendamos tu valoracion?

Script 3: Reactivacion de paciente que consulto pero no agendo cirugia

Hola [Nombre], soy el Dr. [nombre]. Te escribo porque hace unas semanas tuvimos tu valoracion y queria saber como te has sentido.

Se que la decision de una cirugia no es sencilla. Pero quiero recordarte que entre mas tiempo convives con los calculos, mayor es el riesgo de que se presente una complicacion que requiera atencion urgente.

Operarte en abril te da tiempo de recuperarte completamente antes del verano. Tengo fechas disponibles esta semana. ¿Quieres que revisemos opciones?

Script 4: Solicitud de testimonio o referido (1 mes post-cirugia)

Hola [Nombre], espero que te encuentres muy bien y que la recuperacion haya ido de maravilla. Me da mucho gusto haber sido parte de este proceso. Si quedaste conforme con la atencion y el resultado, te pido un favor: si conoces a alguien que tenga diagnostico de vesicula o hernia y no sabe por donde empezar, con gusto le ofrezco una valoracion sin costo.

Puedes compartirle mi contacto o simplemente decirme su nombre y yo le escribo de tu parte. Tu recomendacion vale mas que cualquier anuncio. Gracias por confiar en mi.

Hooks de Alto Impacto para Reels de Cirugia General

CIRUGIA DE VESICULA

- ◆ Llevas años aguantando colicos? Esto es lo que esta pasando dentro de ti.
- ◆ La cirugia de vesicula que nadie te explica en menos de 2 minutos.
- ◆ Operarte en abril = verano sin dolor. Te explico como.
- ◆ Mito: la recuperacion de vesicula tarda meses. Realidad: escucha esto.
- ◆ Por que una urgencia de vesicula cuesta 4 veces mas que una cirugia programada.
- ◆ Esto le pasa a tu cuerpo si sigues postergando la cirugia de vesicula.
- ◆ Mi paciente entro lunes, salio martes y el siguiente lunes ya estaba en su trabajo.

HERNIA

- ◆ La hernia no se cura sola. Esto es lo que si ocurre si la ignoras.
- ◆ 3 senales de que tu hernia ya necesita cirugia (y no mañana).
- ◆ Hernia + verano = un problema. Te explico por que.
- ◆ La hernioplastia con malla: por que es el estandar de oro hoy.
- ◆ Cuanto tarda realmente la recuperacion de una hernia. La verdad sin adornos.

CONFIANZA Y AUTORIDAD

- ◆ Llevo [X] años operando. Esto es lo que aprendi sobre el miedo del paciente.
- ◆ Por que siempre llamo a mi paciente 48 horas despues de la cirugia.

Dashboard de Metricas Semanales: Abril Quirurgico

METRICA	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4
Nuevos contactos recibidos (DM, WhatsApp, llamadas)				
Consultas de valoracion agendadas				
Consultas de valoracion realizadas				

Consentimientos firmados (cirugia confirmada)				
Tasa de conversion: valoracion a cirugia (%)				
Cirugias realizadas en el periodo				
Pacientes reactivados (consultaron y no agendaron)				
Nuevos referidos recibidos				
Testimonios o resenas obtenidos				
Nuevos seguidores en redes sociales				
Alcance total de contenido publicado				
Ingresos totales del periodo (\$)				

Tu quirofono lleno empieza con un mensaje bien enviado

Cada paciente que opera bien y siente que lo atendiste con calidad humana y tecnica es una fuente de referidos que trabaja para ti sin costo. El verano esta encima. La agenda de abril se llena ahora.

Adrian Vera | Marketing Medico | @adrianveragmk