Conviértete EN UN DENTISTA chingón

Por Eder Chávez

7 pasos para construir un consultorio exitoso y que puedas decirte:
¡¡Soy un Dentista Chingón!!

Introducción

Al salir de la uni y el postgrado, **creía que iba a salir a hacer pedazos el mercado** y a hacer billete a lo cañón, pero la verdad es que no fue así. Logré entender que ofrecer tratamientos de calidad no basta, **entendí la importancia que tiene la administración y el marketing del consultorio.**

Cuando entendí esto logré resultados exponenciales con mi consultorio, logré atraer más pacientes y aumentar mis ingresos.

Es por eso que, con mis ya **15 años de experiencia** y después de haber pasado por muchas dificultades, **escribí este libro** en el que te comparto mis conocimientos **para que construyas un consultorio exitoso**, y que puedas decirte…

¡¡Soy un Dentista Chingón!!

Capítulo 1

Termina la carrera y especialízate en algo

"Al invertir en tu mente, estarás haciendo el negocio más importante de tu vida"

Robert Kiyosaki

(a menos que seas un balagardo)

Todos buscamos el éxito, y muchos son los factores que contribuyen para que esto suceda.

En un contexto de mundo globalizado que estamos viviendo y un mercado saturado en nuestro gremio odontológico, cabe preguntarse…

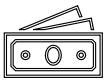
¿será necesario especializarme?

La respuesta es contundente;

definitivamente

Y es que, en vez de **tratar de ser el mejor** en un área específica de nuestra profesión, muchas veces terminamos haciendo una gran variedad de cosas menos efectivas sin destacar en nuestro ramo, **terminamos siendo…**

"Para cobrar la mejor paga debes ser el mejor, cuanto mejor seas en ello más ganarás"



T. Harv Eker.

Especializarse es centrarse y capacitarse en un ámbito en concreto en lugar de querer saber todo de todo. Al desarrollar conocimientos que no adquirimos en la uni **nos garantiza la competitividad en el mercado.**

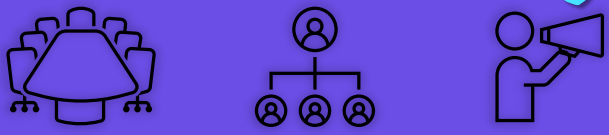
7 RAZONES PARA ESPECIALIZARTE:

1. Define tu área de expertise.
2. Te permite ser más productivo.
3. Te diferencias de la competencia.
4. Agregas valor a tu servicio.
5. Fortaleces tu marca personal.

6. Fundamentas tus precios y puedes venderte más caro.
7. Puedes generar ingresos extras al monetizar con cursos o conferencias.

Capítulo 2

Odontomarketing



"Un ejército victorioso, gana incluso, antes de salir a combate"

Sun Tzu. El Arte de la Guerra

En las escuelas de Odontología **nunca nos enseñaron** sobre **Administración y Marketing** de empresas, y terminamos graduándonos, como dice el autor Demetrio Sosa…

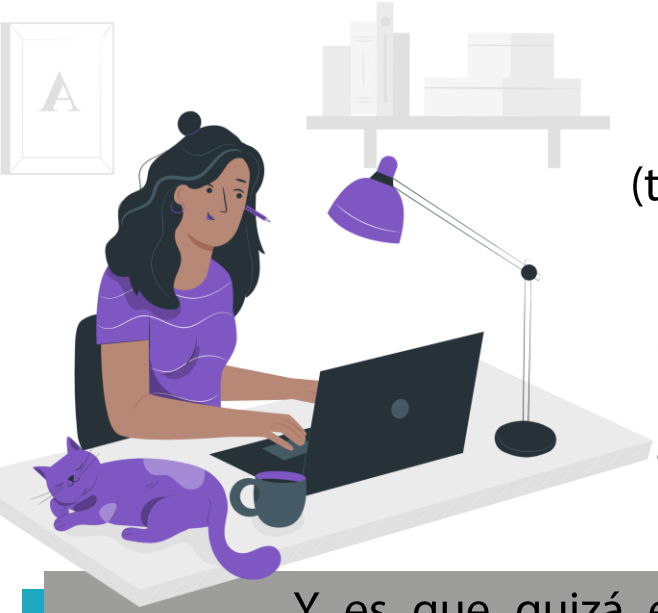
"con SIDA empresarial"

(**S**in **I**dea **D**e **A**dministración)

El resultado; odontólogos sin idea de cómo establecer un consultorio ni cómo administrarlo.

El 1er paso entonces, después de haberse especializado es, cambiarse el chip y entender que un consultorio dental es una empresa, y como tal, conocer los procesos para que funcione.

Por lo mismo te adelanto que aquí van a ser muchas… "horas nalga"



(trabajo de escritorio)

porque te va a tocar sentarte y, a lápiz y papel, planear y administrar.

Y es que quizá es ésta una de las funciones más importantes, pero la más olvidada por nosotros los odontólogos.

Algunos de los aspectos que el **Marketing en Odontología** comprende son:

Determinación de tu público objetivo.

Benchmarking o posición en el mercado

Las cuatro P´s del Marketing Mix

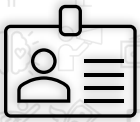
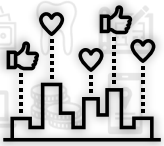


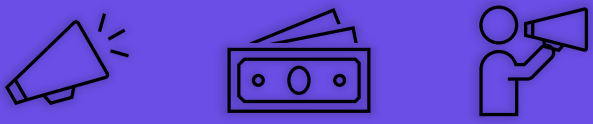
Imagen corporativa y Publicidad

Ventas Servicio al cliente



Capítulo 3

Busca financiamiento



Todo consultorio nuevo o en marcha **requiere financiarse** para poder constituirse, operar y desarrollarse, por lo tanto, buscar crédito o financiamiento será fundamental.

Realmente **no se necesitan cantidades millonarias para tener un consultorio chingón,** enfócate más en hacer muy eficientes tus procesos (trabajar más con menos) y en brindar una excelente atención al cliente, que en construir un consultorio muy sofisticado, además que durante la carrera ya hemos comprado mucho material y herramientas de trabajo que vamos a necesitar.

Ya después cuando hayas recuperado tu inversión y tengas grandes ingresos, **habrá** tiempo y **recursos para** invertir en **un consultorio más pro**. Mientras tanto trabaja bien siempre desde la primera vez con lo que tienes, en lo que construyes la clínica de tus sueños.

A continuación, te dejo una serie de **fuentes a las que puedes recurrir** en caso necesario, las más adecuadas por el modelo de negocio en el que está nuestro giro:

1. **Capital propio.**
Tu varo.

2. **Capital semilla.**
Varo de tu familia, tu crush o tus amigos.

3. **Capital ángel.**
El varo de un magnate o tu sugar daddy.

4. **Préstamos y créditos bancarios.**
Con dinero del diablo.

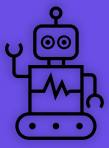
5. **Fondos y apoyos del gobierno.**
Técnicamente varo de nuestros impuestos.

Si quieres crecer tu consultorio, avientate al ruedo, sólo recuerda: **entre más grande es el consultorio, mayor serán los gastos operativos** y menores pueden ser los márgenes de ganancia.

Ah y **ten mucha precaución con los créditos del banco**, analiza muy bien las tasas de interés y las letras chiquitas, no queremos ninguna sorpresa.

Capítulo 4

Publicidad Digital First



"Si no posteas no existes"
Fric Martínez

Se acabó el tiempo en el que el Odontólogo no se anunciaba.

El día que decidimos estudiar Odontología, ese día perdimos el anonimato doctores. Así que…

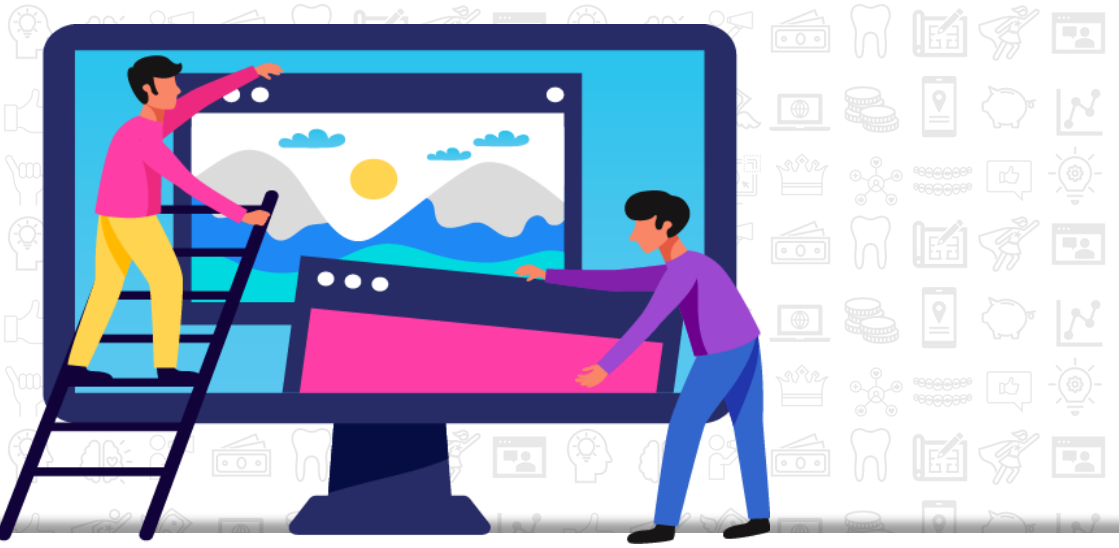
¡¡sal y grítale al mundo quién eres y qué haces!!

El mundo ya cambió:

Estamos en una era postdigital en la que, los mercados, las prácticas de consumo y la forma de hacer publicidad también han cambiado: **Tenemos que estar en el entorno digital.**

Para empezar, quiero que te olvides de los medios tradicionales de publicidad, como el periódico, revistas, radio o TV... ¡son obsoletos y anticuados!

Esos medios son como una escopeta, disparas a ver a quién le das. La publicidad digital, en cambio, te permite hacer una segmentación de acuerdo con tus servicios y llegar más efectivamente a tu público objetivo.



"Digital First" como lo explica Carlos Muñoz en su libro "Halcones de Venta": es que, el contenido debe ir **primero en formato digital**, luego impreso. Dedicamos mucho tiempo revisando nuestras redes sociales. Tenemos un mundo de información en nuestras manos, y lo mejor de todo, gratis.

Ahora dime, ¿por qué habrías de querer anunciarte en el periódico si ya casi nadie lo está comprando? las noticias las obtienen en el celular.

¿Entonces dónde deberíamos estar y promocionarnos?... adivinaste, en las redes sociales, y básicamente, por el tipo de negocio en el que está nuestro giro, las más adecuadas son **Facebook e Instagram**.

de usuarios a enero del 2020

Facebook
2,449 millones de usuarios

Instagram
1,000 millones de usuarios

Fuente: Hootsuite

Adicionalmente a esto, recomiendo tener tu **WhatsApp Business** como canal de comunicación con tus pacientes.

Muchos pacientes prefieren que se comuniquen con ellos vía mensajes de texto, y eso hay que respetarlo, hay que respetar el canal de comunicación de su preferencia.

Tik Tok también viene con todo, voltéalo a ver y agárrale cariño ya que podemos adaptar su contenido para generar videos dinámicos y divertidos que nos ayudarán a generar tracción en nuestras redes sociales.

Es una gran herramienta de marketing digital.

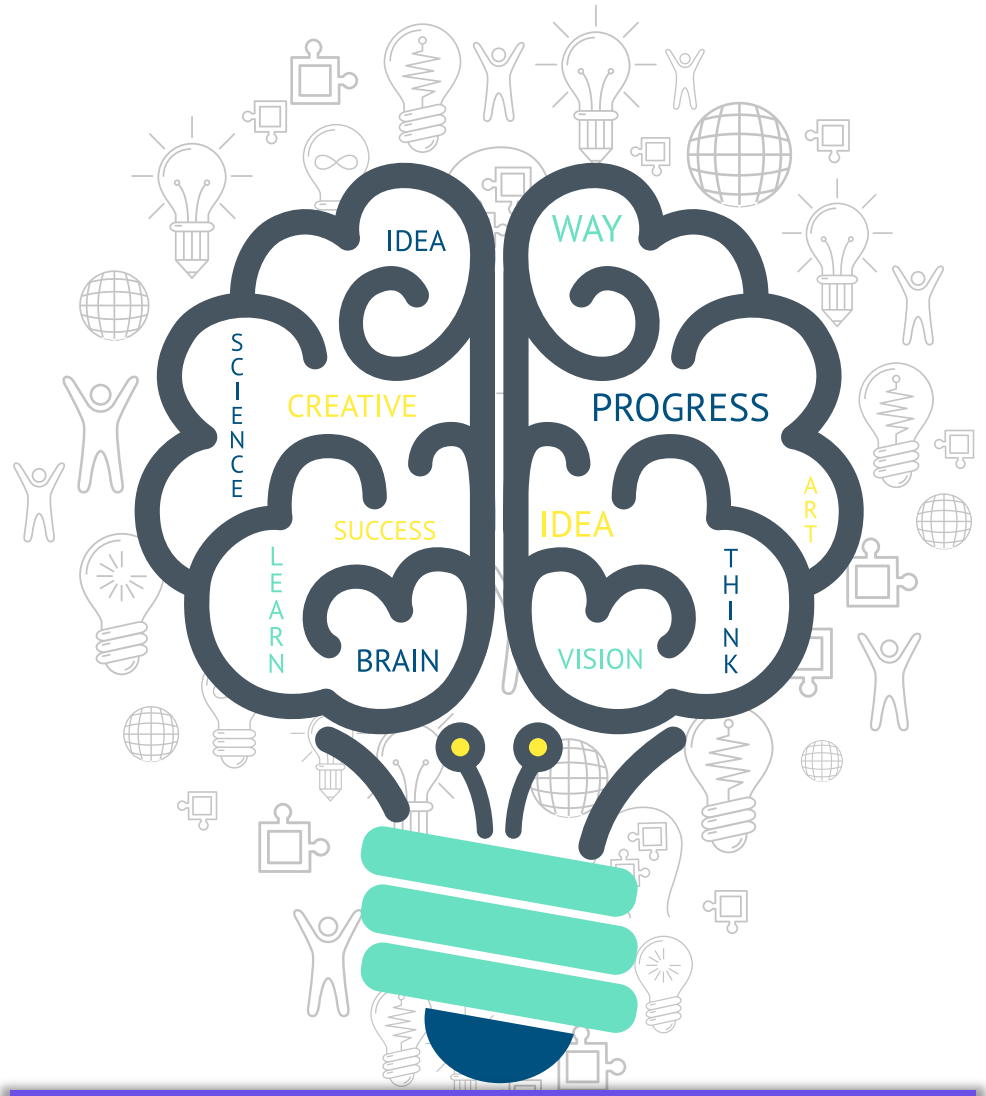
Instálala y

¡¡a hacer videos!!

TikTok

Capítulo 5

Mindset del Odontólogo exitoso



"La persistencia y la dedicación juntas son muy poderosas"

Ray Kroc

¡Dale con huevos, ponte al tiro, aguanta vara y no te rajes!

No Doctor, no le podemos poner así. Ok, entonces…

Todos hemos pasado por dificultades a lo largo de nuestras vidas, pero lo que te diferencia de los demás y lo que realmente va a forjar tu carácter, es cómo enfrentas esas adversidades. Mantente positivo y resiliente, **recuerda**…

“Nadie se hizo grande arrugándose”

One Güey

3 tips para alcanzar tus objetivos:

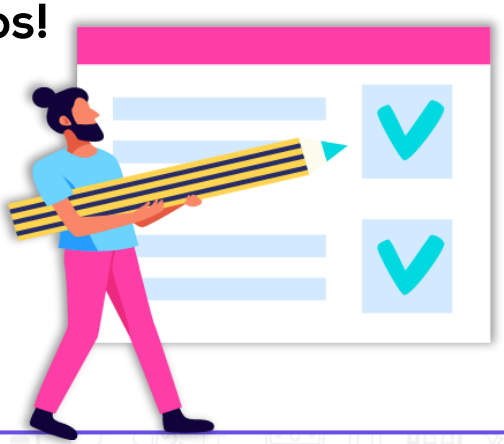
Motivación → Encuentra tu "porqué poderoso" por el cual hacer las cosas.

Disciplina → Aprende a vencer tus hábitos más primitivos y a decir NO a muchas cosas y personas para seguir tu código de conducta y alcanzar tus objetivos.

Constancia → Si quieres sentirte bien y satisfecho con tus acciones, vas a tener que mantener ese esfuerzo y disciplina de manera sostenida.

Estos tres hábitos son como un músculo, mientras más los ejercites, más se desarrollarán.

Anótale… **¡donde está el enfoque, están los resultados!**

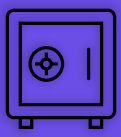


"Toma la firme decisión de triunfar, luego actúa como si no tuvieras otra pinche opción"

One Güey

Capítulo 6

Manejo del varo



"La riqueza es el resultado de exigencias definidas, basadas en la aplicación de planes definidos, y nunca se debe a la suerte ni al azar"

Napoleón Hill

Sabemos cómo hacer dinero, el problema es saber qué hacer con él después de ganarlo. Y a eso se le llama inteligencia financiera.

Entonces aquí la onda es, saber **separar, ordenar, guardar e invertir.**

Separa.

Empieza por separar tus finanzas personales de las del consultorio, debes tener un presupuesto del consultorio y un presupuesto personal.

Ordena.

El sueldo que te hayas asignado en la nómina de tu consultorio tiene que darte para vivir, debes de vivir de acuerdo con tus ingresos mientras trabajas duro e inteligente para alcanzar tu nivel de vida soñado.

Con los ingresos de la clínica, asegura sus gastos, y con tu sueldo y bonos de utilidad asegura los tuyos. Elabora también tu presupuesto personal pero también otro familiar.

En resumen, los **presupuestos** son tres; el del **consultorio, el personal y el familiar**.

Guarda.

Ahorra. Una parte de lo que ganas es meramente tuyo y lo debes conservar. Alguno de los aspectos para los que debes ahorrar son los siguientes:

- **Ahorro.** Del 10-20% de tus ingresos. Si se puede más, mucho mejor.
- **Creación de un fondo de emergencia** para posibles eventualidades (como las que acabamos de pasar).
  - Hospitalización o enfermedad.
  - Imprevistos familiares o del consultorio.
  - Para épocas de vacas flacas.
  - Debe ser equivalente a 3-6 meses de tus ingresos.
- **Inversión.**
- **Fondo para el retiro.**

Invierte.

No solo guardes; *invierte*. Pon tu dinero a trabajar para que se multiplique, o por lo menos que no se deprecie. **¡No lo dejes guardado debajo del colchón!** Por lo menos hay que protegerlo de la inflación.

Parafraseando a Robert Kiyosaki el gurú de las inversiones:

"Lo importante no es cuánto dinero ganas, sino cuánto dinero conservas".

Pero, en definitiva,

SIN LUGAR A DUDAS

la mejor inversión que puedes hacer hoy y siempre es…

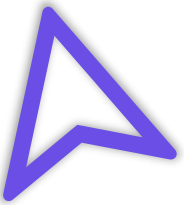
invertir en tu mente,

invertir en tu educación.

Porque puedes ser muy exitoso en tu trabajo técnico o de especialidad, pero **si no tienes educación financiera difícilmente podrás acceder a las cosas chidas de la vida.**

Entonces ponte las pilas, no se trata de ser tacaño ni mucho menos, sino de controlar tus gastos y ser disciplinado con el dinero.

Tampoco se trata de obsesionarte con el billete, sino de **verlo como el resultado de hacer las cosas bien.**



¡¡apúntale mi chavo!!

OBSERVACIÓN EXTRA:

La tarjeta de crédito es una buena herramienta financiera, pero **de ninguna manera es dinero extra.**

Repite conmigo:

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

Otra vez…

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

LA TARJETA DE CRÉDITO NO ES DINERO EXTRA

Capítulo 7

Odontobranding

"Todo lo que hacemos, comunica"

May Vega

Sí, **¡todo!** Desde lo que publicas en Facebook hasta el color de calcetines que traes puestos :-/

Calcetines blancos con zapatos negros, **SÓLO ÉL.**

Los consultorios los forman personas y éstas con sus marcas personales también conforman la marca de esa nuestra empresa. Gestionar bien el distintivo personal es fundamental para ti mismo, pero además para tu consultorio, puesto que la imagen que proyectas tú y tus empleados influye en la marca exterior que proyecta.

Marca Personal: Es el símbolo que contiene todos los rasgos que identifican a un profesional y que le ayudan a complementarse.

Personal Branding: Son todas aquellas acciones que ayudan a que una persona se posicione dentro de un sector como profesional. Ejerciendo este aspecto puedes generar ingresos extra.

Importancia de la

marca personal en el área odontológica

Genera **confianza.**

Te da **influencia.**

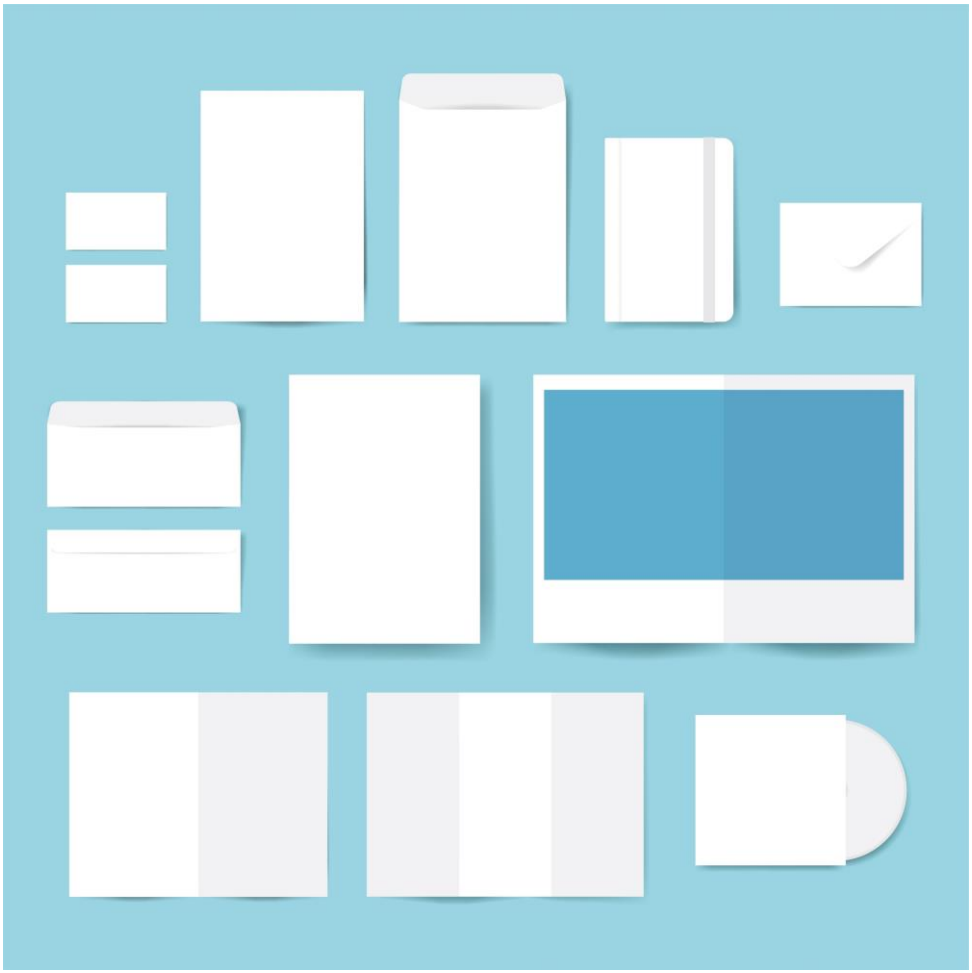
Transmite **seguridad.**

Crea **reputación.**

Crea **empatía.**

Da **independencia.**

Dale forma y cuídala



Procura no ser una marca blanca.

Marca blanca es cuando no tienes ningún elemento de **originalidad** o de **diferenciación**. **Una marca blanca es invisible** en un universo de marcas blancas y cualquier Odontólogo con ambiciones no puede permitirse el lujo de la invisibilidad.

¡Atrévete a ser diferente!

Elementos de la marca personal en Odontología.

- Aspecto e imagen.
- Vestuario.
- Lenguaje, verbal y no verbal.
- Estilo.
- Autenticidad.

Plan de acción.

Comprende tres fases:

1ª fase. Afianza tu posicionamiento personal, arrancando y nutriendo tu perfil en redes sociales.

2ª fase. Visibilidad digital: dinamiza y ejerce tus redes sociales desde una visión de proyección profesional con toques personales.

3ª fase. Actúa como experto en diversos canales como publicaciones, artículos, libros, cursos o conferencias participando activamente.

Todo lo que sabes puede ser transmitido y a alguien le puede ser útil, es una cuestión práctica.

No basta con ser un Dentista Chingón, **hay que influir activamente en los demás, emprendiendo o enseñando.**

Lo dijo el Dr. Oscar Hernández Navarro…

"Las personas más interesantes no son las que esconden, sino las que enseñan"

5 formas de ejercer tu personal branding y obtener ingresos extra:

1. Conferencias, cursos o diplomados.

2. Docencia en universidades o escuelas de postgrado.

3. Speaker independiente o de una marca comercial.

4. Escribe un libro.

5. Asesorías, coaching o mentoring a otros compañeros.

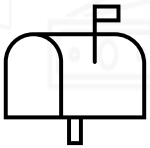
Conclusión:

¡Ahora ya sabes lo que se necesita para ser un Dentista Chingón!

Espero te haya servido este Ebook pero sobre todo, que lo pongas en práctica.

¿Quieres saber más sobre temas de Marketing y Publicidad en Odontología? **Apúntate a mis cursos.**

¿Eres profesor de pregrado o postgrado? **Llévame a darles una conferencia a tus alumnos**, les va a ser de mucha utilidad y les va a encantar escuchar todos mis consejos con mi particular forma de transmitir las cosas.



Escríbeme aquí:

chavezgeder@gmail.com

¿Quieres ideas para crear tu contenido o te interesa saber más de este tema?

Sígueme en mis redes:

Dr. EmprenDentista

By Eder Chávez

Eder Chávez EmprenDentista

@Dr_EmprenDentista

TikTok

@Dr_EmprenDentista

Dales clic y checa

Keep

your

f*cking

dream

alive

One Güey