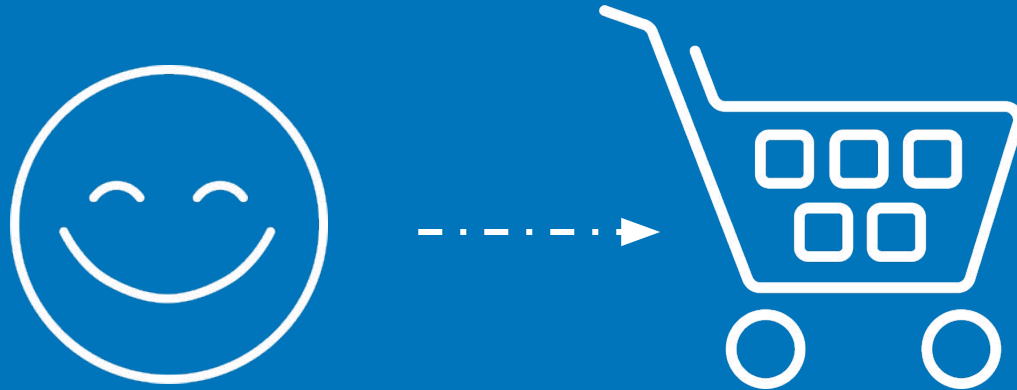


ПРОК@ФРОНТ №2



Антикризисное решение для Клиники

1. Мобилизуйте лояльных, возвращайте недовольных

...



РАССКАЗЫВАЙТЕ О
ПОЛОЖИТЕЛЬНОМ ОПЫТЕ.

Обеспечьте пациентам
возможность в удобной форме
выражать **своё удовольствие**.

Устраняйте барьеры для

Продукт компании ТИСОЛАН не является лекарством
по офертой



НЕ ВЫНОСИТЕ СОР ИЗ ИЗБЫ.
Обеспечьте пациентам возможность
в удобной форме выразить **своё
неудовольство**. **Определяйте
причины, и если неправы,
оперативно компенсируйте ущерб.**

2. Повышайте рейтинг на Яндекс.Картах

1. Яндекс эффективно «фильтрует» фальшивые отзывы, поэтому для повышения рейтинга на Яндекс.Картах и других солидных площадках необходимо :
 - Увеличивать число настоящих положительных отзывов (получаемых от реальных пациентов).
 - Предотвращать появление отрицательных отзывов.
2. ПРОК@ФРОНТ №2 – простое и эффективное решение для повышения рейтинга клиник.

3. Повышайте ВОСПРИНИМАЕМОЕ качество обслуживания

1. Не нужно предвосхищать ожидания пациентов. Это сложно и дорого . Соответствуйте их ожиданиям и демонстрируйте, что большинство ДРУГИХ пациентов довольны.

Как минимум, у половины пациентов («центристы» по классификации психолога Андрея Курпатова) это улучшит воспринимаемое качество обслуживания и повысит вероятность повторного визита именно в данную клинику.

2. ПРОК@ФРОНТ №2 – простое и эффективное решение для повышения воспринимаемого качества обслуживания и

ВЕРОЯТНОСТИ ПОВТОРНЫХ ВИЗИТОВ

4. Повышайте «отдачу» от фронт-персонала

1. При правильной организации процесса обслуживания, фронт-персонал может не только эффективно выполнять свои основные обязанности, но и «генерировать» положительные отзывы в Яндекс.Картах. **Возврат на рубль, вложенный в ФОТ, будет существенно выше.**
2. **ПРОК@ФРОНТ №2** – простое и эффективное решение, повышающее «отдачу» от фронт-персонала, например, администратора в регистратуре.

5. НЕ НАВРЕДИ ...

1. Нельзя всех «улыбающихся» пациентов просить оставить отзыв. У части пациентов («рефлекторы» по Андрею Курпатову) такая просьба вызовет негатив. Просить оставить отзыв можно только у пациента, который В ЯВНОМ ВИДЕ сообщил о своей лояльности. Например, который на вопрос Кнопки Лояльности: «Вы придете к нам еще?» ответил: «Конечно приду!»)
2. ПРОК@ФРОНТ №2 – простое и эффективное решение, которые при правильном использовании не навредит ...

Как это делается ...



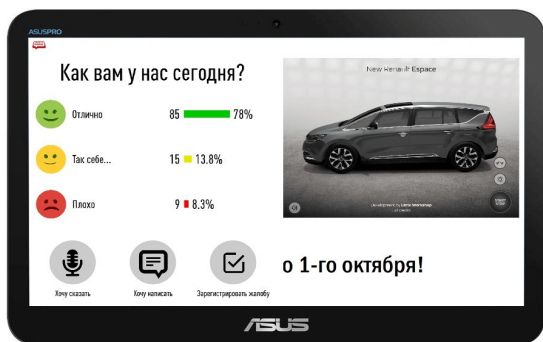
1. Повышение воспринимаемого качества обслуживания ...



2. Мобилизация лояльных, возвращение недовольных ...

Два варианта технического решения

Сенсорное решение



Планшет или сенсорный моноблок (MS Windows) на котором установлено ПО ПРОЛАН. Моноблок может иметь вертикальную или горизонтальную ориентацию экрана.

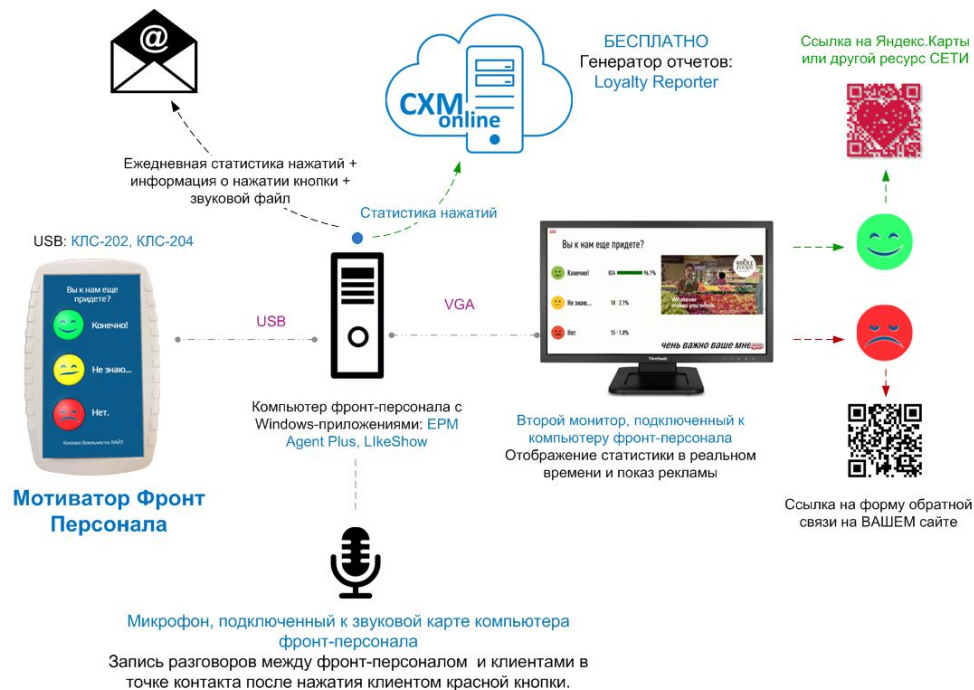
Продукт компании ПРОЛАН. Не является публичной офертой

Кнопочное решение



USB-пульт ProLAN, подключенный к любому Windows-компьютеру, на котором установлено ПО ПРОЛАН. Компьютер должен иметь микрофон и обычный монитор (может быть вторым и иметь вертикальную или горизонтальную

Кнопочный ПРОК@ФРОНТ №2: Архитектура



Кнопочный ПРОК@ФРОНТ №2: Состав и стоимость

| Решение | Состав | Стоимость* (руб.) |
|--|--|----------------------|
| Мотиватор Фронт Персонала | Кнопочный пульт + бессрочная лицензия на EPM Agent Plus + бессрочный доступ к сервису Loyalty Reporter | ~ 10 000 |
| Дисплей Лояльности | Бессрочная лицензия на LikeShow | 6 000 |

* Без учета стоимости Windows-компьютера, микрофона, **ИТОГО: ~ 16 000** доставки и работ по внедрению.

ВСЕ ЛИЦЕНЗИИ БЕССРОЧНЫЕ. НИКАКИХ ДРУГИХ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Сенсорный ПРОК@ФРОНТ №2: Архитектура



Сенсорный моноблок или планшет с MS Windows-приложениями: [EPM Agent Plus](#), [LikeShow](#)

Сенсорный ПРОК@ФРОНТ №2: Состав и стоимость

| Решение | Состав | Стоимость* (руб.) |
|--|--|----------------------|
| Сенсорный Фронт Мотиватор, Комплектация №1 | Бессрочные лицензия на EPM Agent Plus, LikeShow + бессрочный доступ к сервису Loyalty Reporter | 25 000 |

* Без учета стоимости Windows-моноблока (планшета) и работ по внедрению.

ВСЕ ЛИЦЕНЗИИ БЕССРОЧНЫЕ. НИКАКИХ ДРУГИХ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

+7 (495) 660-97-68, +7 (495) 726-01-17

sales@prolan.ru или marketing@prolan.ru

г. Москва, ул. Дубининская, д. 80, БЦ
«Дубининская 80»

<https://911.prolan.ru/>, www.prolan.ru

