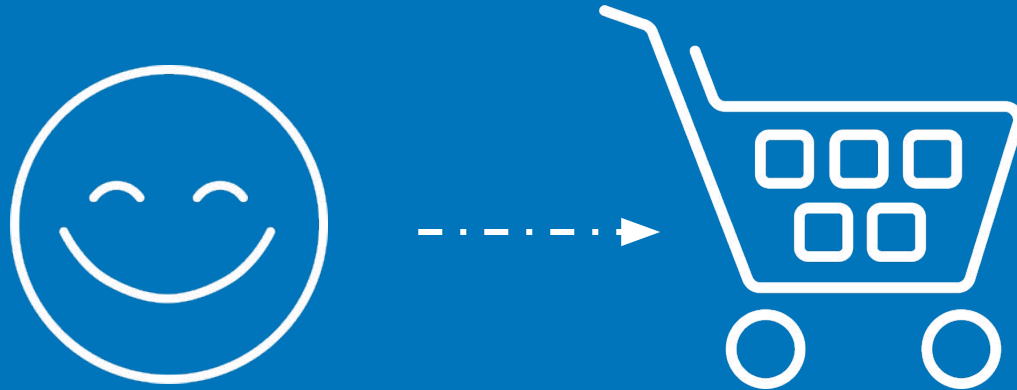


# ПРОК@ФРОНТ №2



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



НЕ ВЫНОСИТЕ СОР ИЗ ИЗБЫ.  
Обеспечьте пациентам возможность  
в удобной форме выразить **своё  
недовольство**. **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 ...



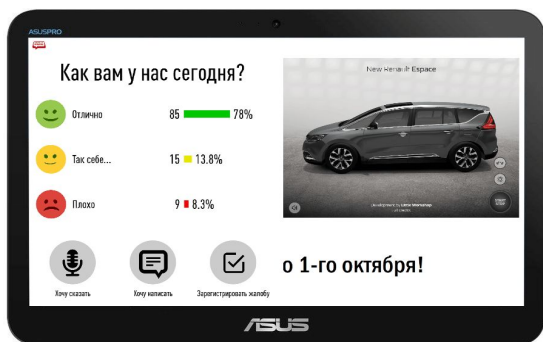
1. Повышение воспринимаемого качества обслуживания ...



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

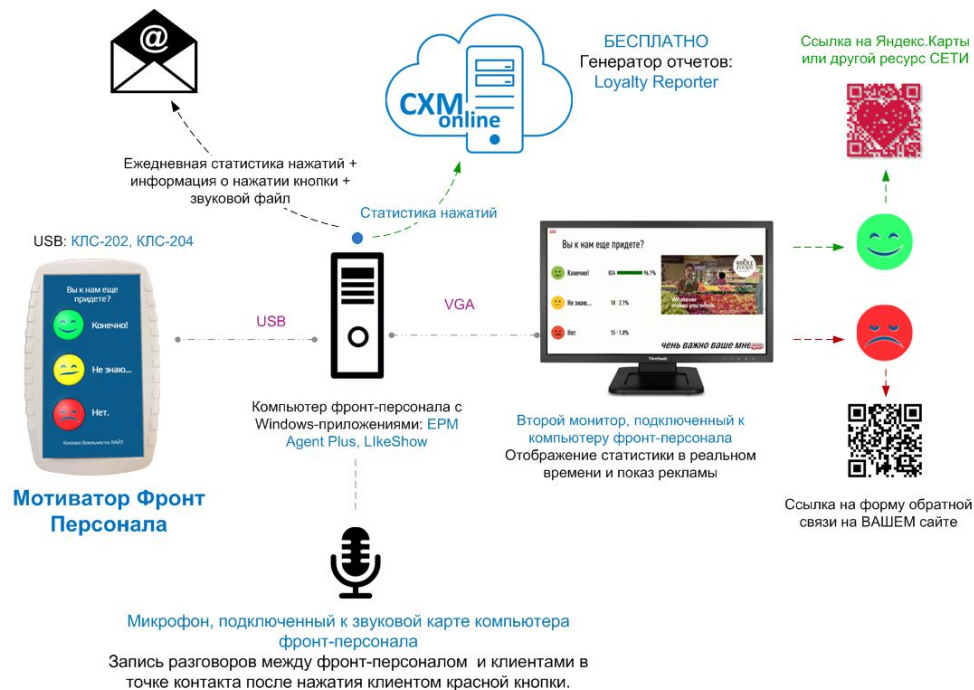
## Кнопочное решение



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 <a href="#">сервису Loyalty Reporter</a>	~ 10 000
<a href="#">Дисплей Лояльности</a>	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 <a href="#">сервису</a> <a href="#">Loyalty Reporter</a>	<b>25 000</b>

\* 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](mailto:sales@prolan.ru) или [marketing@prolan.ru](mailto:marketing@prolan.ru)

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

<https://911.prolan.ru/>, [www.prolan.ru](http://www.prolan.ru)

