



LIDAUTO

GROUP

# Стоматологический call-центр

Оплата за пришедшего первичного пациента

# КТО МЫ И С КЕМ РАБОТАЕМ?

Опыт  
**12**  
лет

TopDent – первое digital–агентство  
на стоматологическом рынке.

3 портала

**1,5 млн.** пользователей  
в месяц

16 информационных сайтов

**980 тыс.** пользователей  
в месяц

**46 клиентов**

Звонков

**11 800**

в месяц

Пациентов

**6 100**

в месяц

Выручка

**91,5**

**млн**

в месяц



# Что это нам дает? Экспертность.

## Создали порталы

- 1 Полностью разбираемся в стоматологической тематике.
- 2 Владеем трафиком, который приведет Вам первичку.
- 3 Дружим с владельцами стоматологических клиник.

## Работаем с клиентами

- 1 Собрали уникальное семантическое ядро. Нет аналогов в мире!
- 2 Накопили статистику. Знаем какие запросы продают!
- 3 Выполняем сложные задачи в рамках ведения крупных клиентов.

# У стоматологических клиник есть еще проблемы



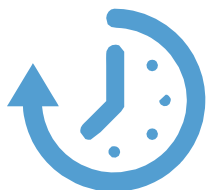
## Дорогая реклама

Вы вкладываете огромные бюджеты в рекламу, в частности интернет-рекламу



## Администраторы не умеют продавать и теряют заявки

По статистике, если в Вашу клинику позвонят 1000 человек, то на приём придут только 100-150 из них. Такой маленький процент связан с тем, что продажи - это не самая сильная сторона ваших администраторов.



## Тратите свои ресурсы впустую

Обучение администраторов и доведение пациентов до клиники требует огромного количества времени и сил.

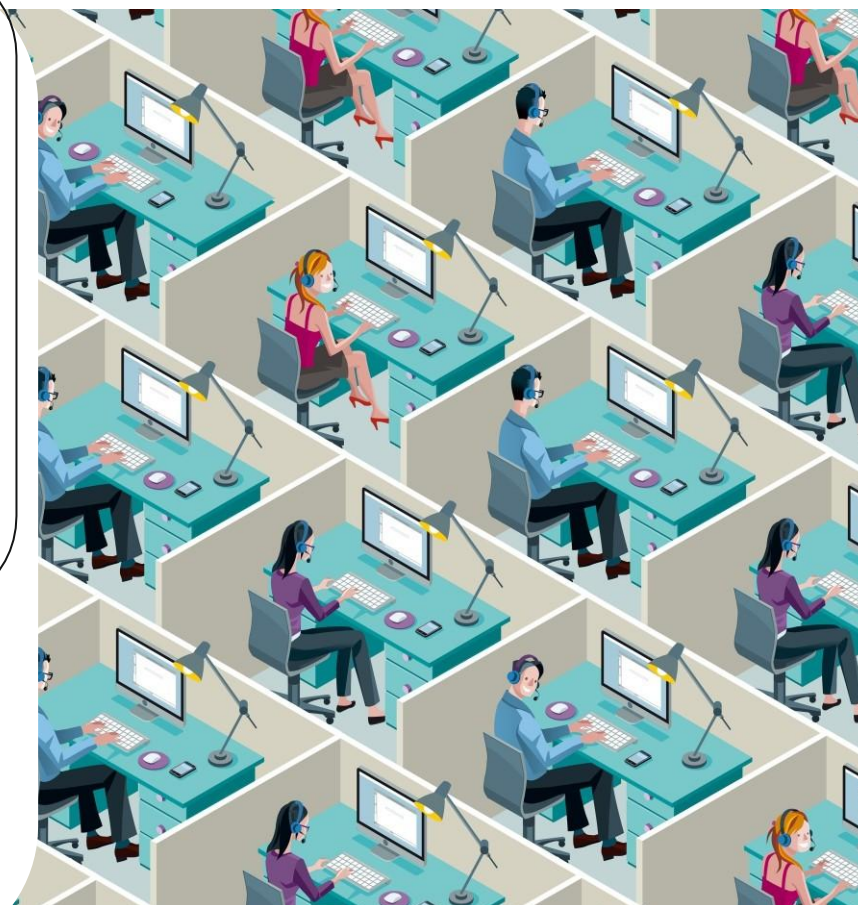
# У нас есть решение

## Специализированный медицинский call-центр

Доверьте нам прием звонков от Ваших первичных пациентов, и мы увеличим конверсию в приход пациента на 30-50%. По итогу, из 1000 входящих обращений, мы доведём до 600 пациентов в Вашу клинику.

## Профессиональная реклама

Мы смогли сделать настройки тех или иных маркетинговых инструментов таким образом, чтобы кардинально изменить картину их эффективности.



# Как мы работаем?

1

Принимаем поступающие звонки и онлайн-обращения. От имени Вашей клиники, по согласованному с Вами скрипту. Мы делаем всё, чтобы как можно больше первичных пациентов пришло и осталось в Вашей клинике.

2

Записываем Ваших первичных пациентов на прием через онлайн-график. Перезваниваем тем пациентам, кто не записался сразу, а отложил вопрос с лечением на 1-2 месяца.

3

Для оперативной записи пациентов нам нужна актуальная информация о свободных часах приема Ваших врачей. Мы работаем с вашей клиникой через совместный онлайн журнал, к которому имеем доступ мы и Ваши администраторы.

4

Мы предоставляем Вам онлайн-отчетность и ежемесячную аналитику с рекомендациями по росту результатов. Вы получаете от нас качественный готовый результат – больше первичных пациентов с гарантией.

# Ваша выгода



## Больше заявок

Мы обладаем рядом решений, которые **увеличат количество заявок** для наших клиентов



## Меньше ФОТ

Большинство функций по работе с клиентами мы возьмем на себя, Вы сможете **высвободить время сотрудников**



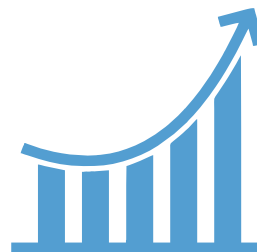
## Больше первичных пациентов

Наш медицинский call-центр доведет до клиники на **30-50% больше пациентов**



## Меньше затрат на

**рекламу** С помощью наших экспертов, мы поможем **оптимизировать расходы на рекламу**



## Больше выручки

80% наших клиентов после начала сотрудничества увеличили выручку в **1.5 раза**



# Еженедельные отчеты

<b>СВОДНЫЙ ОТЧЕТ</b>								
Всего:	НД/не взял трубку	На будущее	Перезвон	Согласен на прием, не выбрана дата	Записан на прием	Подтвержден прием	Встреча не состоялась	Успешно реализовано
54	1	2			1		1	31

Причины: закрыто и не реализовано

Закрыто и не реализовано	Нет необходимой услуги	Уже лечится в клин	Дорого	Уже не актуально	НД долгое время	Идет в другую клинику	Не записался из-за отсутствия подходящего времени	Не понравились условия
18	1	2	1	10	1	3		

Конверсия в приход из общего числа заявок на текущую дату:	57,40%
Конверсия в приход из тех до кого смогли дозвонится на текущую дату:	59,60%

Как считаем ПОТЕНЦИ	(Согласен на прием, не выбрана дата + записан на прием + подтвержден прием) * 0,48 (текущая конверсия в приход из согласий) + (Перезвоны+ На будущее + Встреча не состоялась ) * 0,16 (текущая конверсия в приход из других статусов)	$(1)0,48+(2+1)*0,16=0,48+0,48=0,96$
---------------------	---	-------------------------------------

Конверсия в приход из общего числа заявок учитывая потенциал:	59,20%
Конверсия в приход из тех, до кого смогли дозвонится, учитывая потенциал:	61,50%



# Пример работы с клиентом

24.03.2021 20:46 Создание: 2 события [Развернуть](#)



24.03.2021 20:37 Входящий звонок

кому: Создатель

[Неизвестный контакт +...](#)

Входящий звонок 00:07:25

[Прослушать](#)

[Скачать](#)

Разговор состоялся: (без результата)

24.03.2021 20:49 Создатель Теги добавлены:



24.03.2021 20:49 Создатель

проживает недалеко и рассматривает утсановку 2 имплантов МИС и мост из 3 коронк+отдельно коронку на клык из циркония. Ориентирован от 55 за 1 имплант с цирконием и 30 к на коронку. сказала, что это примерные расчеты. Точные сделает врач после кт (сообщила, что можно у нас сделать). В командировке до 10 апреля. Ближе к этому времени позвонит и запишется, или мы позвоним. Сказала, что 12 числа будет запись у имплантолога Бодяк В.Р., презентацию врача тоже сделала.

Участники: 0



08.04.2021 18:00 для Создатель

[Связаться](#) – предложить запись на 12.03

# СТОИМОСТЬ

## Тариф «Явка»



	<b>1</b> Разовый платеж Активация проекта	<b>2</b> Раз в месяц отчет и счет за услуги
Стоимость	<b>12 500 ₽</b>	<b>850 ₽/ВИЗИТ</b>
Описание услуги	<ul style="list-style-type: none"><li>- Сбор информации о клинике</li><li>- Написание скриптов разговоров</li><li>- Создание рекламной страницы</li><li>- Обучение операторов</li><li>- Настройка интеграций</li><li>- Внедрение телефонии</li><li>- Налаживание доступа к записи</li><li>- Настройка SMS сервисов</li><li>- Настройка CRM системы</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Вторичные пациенты переадресовываются в клинику автоматически</li><li>- Если база вторичных пациентов не полная, стоимость перевода вторичного звонка в клинику 45 рублей.</li></ul> <p><b>+ координация проекта</b> <b>3 800 ₽ / мес.</b></p>

Публичная оферта по данному тарифу находится в интернете по адресу <https://topdent-promo.ru/oferta-call-centr>

LIDAUTO

GROUP

Будем рады  
сотрудничеству!

Контактный телефон

8 (999) 100-83-81

Электронная почта

[dsimkov@lid-auto.ru](mailto:dsimkov@lid-auto.ru)

Наш адрес в Москве

ул. Складочная, дом 1, стр.18

Публичная оферта по данному тарифу находится в интернете  
по адресу <https://topdent-promo.ru/oferta-call-centr>

lid-auto.ru topdent-promo.ru



Денис Симков  
Менеджер по развитию

**Оплата**  
только за  
**ВИЗИТ**

**Гарантия**

topdent.ru