

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח



מאת: רן טננבאום, [מדיה גרופ](#)

פרק 1 מתוך 10 פרקים  
עמודים 1-13 מתוך 120 עמודים.

MEDIA GROUP

כל סודות הרופאים  
שיווק - מכירות - ניהול

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

קצת עלי (למה דווקא אני?)

אני עוסק מזה 10 שנים בתחום השיווק והמכירות.

ביחד עם שותפיי הקמנו את חברת [מדיה גרופ](#) העוסקת בקידום ופרסום עסקים.

ב 3 שנים האחרונות אנו ממוקדים בקידום מרפאות, בתי חולים, וגופים העוסקים בתחומי השיניים,

אסתטיקה, יופי, כירורגיה פלסטית ועוד.. ועזרנו לעשרות מרפאות וקליניקות להגדיל את

ההכנסות מערוצים שונים בעשרות אחוזים כבר תוך פחות מ 3 חודשים!

בין לקוחותינו כיום נמנות מרפאות מובילות בתחומן כגון



- ❖ מדיקליניק
- ❖ אורטוקליניק
- ❖ הראל השתלות שיניים
- ❖ מקום לחיוך
- ❖ ד"ר סאבין
- ❖ קפאלי
- ❖ ליזר קומפני
- ❖ ד"ר מיכאל רודניצקי
- ❖ ד"ר מוסייב
- ❖ ד"ר דארג'מה
- ❖ ד"ר בלה בנוב
- ❖ ד"ר רסובסקי
- ❖ ד"ר דארג'מה
- ❖ אסותא אופטיק
- ❖ מרום מדיקל
- ❖ IDA – אגודת רופאי השיניים

ועוד מעל ל 40 מרפאות שיניים, 30 קליניקות לאסתטיקה ו 3 בתי חולים ברחבי הארץ!

MEDIA GROUP

כל סודות הרופאים  
שיווק - מכירות - ניהול

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

## אזהרה לפני שמתחילים !!!

רוב בעלי העסקים חושבים שלהם זה כבר לא יקרה.

יש עשרות תירוצים שונים ששמעתי כבר בעבר כגון: אני קטן מדי, לא מכירים אותי,

אני לא יודע למכור, אני יקר מדי, אני זול מדי, טוב לי קטן, יש יותר מדי תחרות באזור ועוד עשרות

תירוצים שונים ללמה אני לא מצליח, או למה אני לא יכול להצליח.

**אם כבר החלטת שזה לא בשבילך אתה מוזמן לעצור כאן ולמחוק את הקובץ...**

אבל אם תסיר ל 5 דקות את כל התירוצים וההגנות אני מבטיח לך שבסיום קריאת מדריך זה

תלמד את **חמשת העקרונות** הכי חשובים לאיך להפוך את מרפאת השיניים שלך לעסק מצליח !

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

## פרק ראשון

חמשת העקרונות לניהול נכון

של מערכת השיווק והמכירות במרפאת שיניים

המרפאה כבר עובדת, יש רופא, אסיסטנטית, מזכירה רפואית אבל המרפאה מייצרת כמות קבועה של לקוחות חדשים, עושה טיפולים משמרים ללקוחות הקיימים ונשארת על מחזור מכירות קבוע.

בפרק הראשון נלמד איך מגדילים את המחזור של המרפאה על בסיס חמשת העקרונות הבאים:

**עקרון ראשון:** איך להגדיל את מעגל הלקוחות הקיימים.

**עקרון שני:** איך להגדיל את היקף העסקה מכל לקוח במרפאה.

**עקרון שלישי:** איך מגדילים את המכירות מלקוחות פאסיביים

**עקרון רביעי:** טכנולוגיה לא מפחידה אותי

**עקרון חמישי:** הגדלת משפך המכירות

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

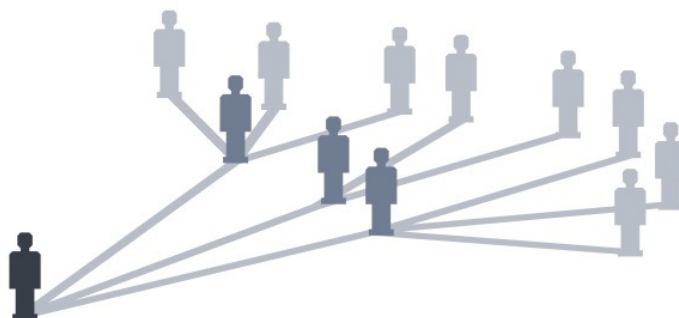
## עקרון ראשון

### איך להגדיל את מעגל הלקוחות הקיימים

למרפאה שלך יש כבר מעגל לקוחות קיימים, הם מביאים את המשפחה, ממליצים לחברים ומייצרים תזרים תנועה שוטף קבוע למרפאה.

אחת הבעיות בשווקים היא שכיום שלא כמו פעם, הלקוחות הופכים להיות הרבה פחות נאמנים לספקים, אם זה רופא שיניים, ספר או אפילו למכולת, כיום הלקוחות קופצים מספק לספק אם זה בשביל לחסוך כמה שקלים בכל קנייה או לנסות את הטרנד החם ביותר בשוק "כי ראיתי בפייסבוק", "כי הייתה פרסומת בקניון" או כי סתם בא לי לנסות משהו חדש.

אחת הדרכים לייצר זרימת תנועה חיובית למרפאת שיניים היא להגדיל את בסיס הלקוחות ולשמור על "תזרים" לקוחות חיובי – לדוגמא: בחודש ינואר איבדתי תאורטית 4 לקוחות אני צריך לגייס לפחות 6 לקוחות חדשים!



"בשביל לשמור על תזרים

לקוחות חיובי יש להגדיל

בשוטף את בסיס הלקוחות"

הדרכים האפקטיביות ביותר לשמור על בסיס לקוחות יציב היא דרך פרסום אפקטיבי.

כיום הפרסום האפקטיבי ביותר באינטרנט למרפאות שיניים נמצא בשלושה ערוצים מרכזיים:

#### ❖ לקוחות המגיעים ישירות דרך קידום אורגני בגוגל

כל מרפאת שיניים חייבת כיום להופיע בצורה ייצוגית ברשת האינטרנט, ולהציג את עצמה במנוע החיפוש של גוגל. מרפאות הנראות ייצוגיות דוגמת: [מדיקליניק](#), [אורטוקליניק](#), [הראל השתלות שיניים](#) המספקות לגולש באתר גלישה פשוטה, אינפורמציה וכלים נוחים וידידותיים למשתמש מתוגמלות במיקומים טובים בגוגל, בזמני שהייה ארוכים באתר, וכתוצאה מכך בהגדלת כמות הפניות האפקטיביות מגולשים באינטרנט.

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

❖ לקוחות המגיעים דרך קידום ממומן בגוגל ממוקד לאזור ולתחומי המרפאה

גוגל כיום מאפשר לעסקים לפרסם בקידום הממומן ולקבל עשרות הקלקות ביום שהופכות לעשרות לקוחות פוטנציאליים חדשים בכל חודש. הקידום הממומן בגוגל הינו אחת הדרכים המהירות והיעילות ביותר להשיג הרבה לקוחות חדשים בזמן קצר יחסית.

קידום ממומן המתבצע בצורה נכונה עם עמודי נחיתה אפקטיביים יכול לייצר עשרות \ מאות פניות בחודש בהינתן תקציב מתאים למרפאת שיניים.

להלן דוגמאות שונות לקידום ממומן בתחום השתלות שיניים:

The screenshot shows a Google search for "השתלת שיניים" (Dental implants). The search bar is at the top with the Google logo. Below the search bar, there are navigation tabs: "אינטרנט", "תמונות", "סרטונים", "חדשות", "עוד", and "כלי חיפוש". The search results are displayed in a grid format. The first result is for "השתלת שיניים Dr. Kaplavi" with a phone number and website. The second result is for "שתל +כתר+מבנה ב- 2490 שח" with a website. The third result is for "השתלת שיניים ב 2490 שח" with a website. The fourth result is for "השתלת שיניים | שירותי בריאות כללית" with a website. The fifth result is for "השתלות שיניים בשיטה המתקדמת והאסתטית ביותר - ד"ר איתן ..." with a website and a photo of a doctor. The search results are sorted by relevance, and the page number "1,080,000 תוצאות (0.32 שניות)" is visible at the top right of the results area.

\*\* קידום ממומן בגוגל הינו הדרך המהירה ביותר להביא למרפאה לקוחות כאן ועכשיו!

MEDIA GROUP

כל סודות הרופאים  
שיווק - מכירות - ניהול

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

❖ אתרי לידים שונים המייצרים פניות מלקוחות הרוצים טיפולי שיניים

ישנם כיום מספר פורטלים באינטרנט העוסקים בקידום וייצור לידים (פניות) ממטופלים פוטנציאליים ומפנים את הפניות למספר מרפאות שיניים נבחרות בכל אזור..

רכישת לידים ישירות מפורטלים כגון: [אסתטיקס](#), [מיפרייס](#), דנטלי ואחרים מאפשר לך רופא השיניים לקבל עבודה פוטנציאלית כאן ועכשיו בהשקעה כספית יחסית נמוכה ובעלות תועלת מקסימאלית.

מודל העבודה בשיטת הלידים החמים מאפשר למרפאת שיניים לקבל פניות ממוקדות מלקוחות חדשים על בסיס יומי ובאופן קבוע להגדיל את בסיס הלקוחות הקבועים במרפאה.

\*\* הפניות יכולות להיות ממוקדות לדוגמא: רק השתלות שיניים \*\*

דוגמא לאתר המייצר פניות למרפאות שיניים:

The screenshot displays the Estetics website interface. At the top, there's a navigation bar with icons for services like teeth whitening, veneers, and implants. The main content area is divided into several sections: a 'שיקום הפה' (Smile Makeover) section featuring a photo of a smiling woman and a detailed description of the procedure; a 'מחלות חניכיים והטיפול בהן' (Gum diseases and their treatment) section; and a 'השתלות שיניים' (Dental implants) section. A sidebar on the right provides filters for 'בחר תחום' (Choose a field) and 'בחר שירות' (Choose a service). The website is designed to be user-friendly and informative, providing potential clients with detailed information about dental services and their benefits.

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

## עקרון שני - UPSELL

### איך להגדיל את היקף העסקה מכל לקוח במרפאה

למרפאה שלך יש עסקאות על בסיס יומי, נניח שהיוניט שלך מייצר 100,000 ₪ לחודש מ 50 מטופלים שונים במהלך חודש עבודה ממוצע.

בחלוקה גסה לקוח אחד מתוך ה 50 הלקוחות האקטיביים באותו החודש ייצר כ 2000 ₪ ולקוח פסיבי לא ייצר דבר.

הדרך הבסיסית ביותר להגדיל את ההכנסה מלקוחות קיימים מתחלקת ל 2 חלקים:

1. הגדלת ההכנסה מכל לקוח אקטיבי במרפאה
2. הגדלת ההכנסה מלקוחות "פסיביים" אז איך עושים את זה ?

#### הגדלת ההכנסה מלקוחות אקטיביים במרפאה

הדבר הראשון והחשוב ביותר הוא לבדוק את התמחור הבסיסי של הטיפולים במרפאה, הלקוחות מעריכים תמחור גבוה בקצת ממחירי השוק, מחיר "זול" מדי עלול להיתפס אצל הלקוח כשירות "זול"

כל אחד מאיתנו צרכן קטן, וכצרכנים אנחנו הורגלנו ע"י כוחות השוק שמוצר "יקר" הוא בהכרח טוב יותר. כמו במוצרים גם מרפאת השיניים שלך צריכה להיות מתומחרת במחירי השוק ואף מעט גבוה ממנו.

למרות זאת, מרפאות שיניים המספקות שירותים נלווים ב "חינם", יתפסו ע"י השוק כלארציות וככאלה שנותנות הרבה ערך מוסף למרות שהמחיר לשירות הבסיסי מעל מחירי השוק.

אותו מודל "חינמי" מייצר גם ברוב המקרים חיבור ארוך למרפאת השיניים.

#### לדוגמא:

**מרפאת שיניים א.** מציעה השתלת שיניים ב 2800 ₪ + צילום CT ב 200 ₪ + ניקוי אבן ב 300 ₪ .

**מרפאת שיניים ב.** מציעה השתלת שיניים ב 3500 ₪ אך נותנת צילום CT וניקוי אבן חינם !

#### שאלות אלייך רופא השיניים – הפעם בכובע של "צרכן"

בהנחה שאתה לא יודע כלום על מרפאות א. או ב. מעבר לנתונים המוצגים לעיל:

- איזה מרפאה מציעה שירות טוב יותר ?  
איזה מרפאה נותנת יותר ערכים מוספים לטיפול ?  
איזה מרפאה מוכרת יותר טיפולי שיניים ?  
איזה מרפאה לדעתך מרוויחה יותר ?



# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

הגדלת ההכנסה מלקוחות אקטיביים במרפאה

המרפאה שלך כיום מספקת שירותים משמרים, שורש, כתרים, שתלים וכיו"ב..

האם אתה באמת את האפשרויות האסתטיות בעולם השיניים?

כיום מעל ל 30% מההוצאות הכנסות בעולם טיפולי השיניים נובע מטיפולי אסתטיקה כגון:



❖ הלבנת שיניים בשיטות מגוונות

❖ כתרי זרקוניה

❖ ציפוי למיניט

❖ יישור שיניים מתקדם

❖ טיפולי אסתטיקה מגוונים..

הגדלת היצע הטיפולים יאפשר לך להציע לקהל הלקוחות שלך UPSALE לכל טיפול משמר או טיפול שיניים מורכב שכבר מתקיים אצלך במרפאה.

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

עקרון שלישי – ACTIVE SELL

איך מגדילים את המכירות מלקוחות פאסיביים

או

איך להפוך לקוח "פאסיבי" ללקוח "אקטיבי"

**הגדלת ההכנסה מלקוחות פסיביים במרפאה**

הצלחת להגדיל את ממוצע העסקה של לקוח אקטיבי במרפאה מ 2000 ש"ח ללקוח ל 2300 ש"ח ללקוח.

בתחשיב קל הגדלת את המחזור החודשי של היוניט מ 100,000 ש"ח ל 115,000 ש"ח ...

**כל הכבוד, אבל כאן לא נמצא הכסף הגדול!**

הגדלת ההכנסה מלקוחות פאסיביים והפיכת אפילו רק 3% מהלקוחות הפאסיביים ללקוחות אקטיביים בכל חודש תגדיל באופן משמעותי את מחזור ורווחיות המרפאה.

לדוגמא:

יש לך במרפאה רשומים כ 500 לקוחות, שלחת להם ב 1 לחודש SMS עם הודעה אישית:

"דני שלום, הגיע הזמן לבדיקת שיניים תקופתית חנים! חייג אלינו לקביעת תור"

**מתוך ה 500 לקוחות לפחות 30 יחזרו ל SMS !!!**

ומתוך ה 30 לפחות 15 יגיעו למרפאה, ומתוך ה 15 שיגיעו לפחות 5 מהמטופלים יזדקקו לטיפול שיניים שיכניס תחת אותו היוניט כמה עשרות אלפי שקלים עוד באותו החודש!

**גם המטופלים שלא יזדקקו לטיפול נוסף יעריכו את הבדיקת שיניים חנים, מה שייצר קשר הדוק יותר עם המרפאה בטיפולים פוטנציאליים עתידיים!**

כאן כבר הגדלנו את ההכנסה בעוד עשרות אחוזים מבלי להוציא דבר..

+ הרווחנו חיזוק ללקוחות הקיימים הפאסיביים במרפאה

MEDIA GROUP

**כל סודות הרופאים**  
**שיווק - מכירות - ניהול**

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

עקרון רביעי

טכנולוגיה לא מפחידה אותי

כלים פשוטים באינטרנט מאפשרים כיום גם למרפאת שיניים יחסית קטנה לקבל גישה למערכות שפעם היו יקרות ונגישות רק לרשתות הגדולות.

בין הכלים הנדרשים לניהול מרפאה:

- א. [מערכת חנימית](#) לניהול פניות וטלפונים נכנסים
- ב. [מערכת חנימית](#) למשלוח SMSIM והודעות
- ג. [מערכת חנימית](#) לניהול אתר האינטרנט



תחזוקת כל המערכות אינה עולה דבר ומאפשרת לך רופא השיניים:

- א. להגדיל את כמות הפניות הנכנסות למרפאה
- ב. לעקוב אחרי כל פנייה נכנסת עד למכירה
- ג. לנהל ולעקוב אחרי עבודתם של עובדי המרפאה
- ד. לנהל את האתר שלך ואת התקשורת של המרפאה מול העולם.

"טכנולוגיה מפחידה אותי פחד מוות. היא מתוכננת על ידי מהנדסים שרוצים להרשים מהנדסים אחרים, והיא תמיד מגיעה עם חוברת הוראות שנכתבה על ידי מהנדסים למען מהנדסים אחרים, ולכן כמעט אף טכנולוגיה אף פעם לא עובדת" ...ג'ון קליז

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

## עקרון חמישי משפך המכירות

משפך המכירות הינו תיאור קיים וידוע לכל חברה \ עסק \ ארגון העוסק ותלוי בין השאר בהגדלת נפחי המכירות שלו.

המשפך בנוי ממספר שלבים, ואפשר להתאים אותו למרפאת שיניים:

בחלק העליון: לקוחות מתעניינים מתחתיו: לקוחות פוטנציאליים  
מתחתיו: כאלה שקבעו תור למרפאה מתחתיו: כאלה שהגיעו לתור שקבעו

ולבסוף כאלו שסגרו והחליטו להתקדם עם הטיפול שיניים.

ככל שנרחיב את החלק העליון של המשפך כך גם החלק התחתון של המשפך יתרחב..



צריך וחשוב ללמוד איך משפרים את כל אחד מהשלבים במשפך המכירות...

# איך הופכים מרפאת שיניים לעסק מצליח

רוצה לקבל את הפרק השני של הספר ?

הרשם [לניוזלטר החודשי שלנו](#) וקבל עדכון חודשי קבוע של כל פרקי הספר + טיפים לשיפור המכירות והניהול של מרפאת השיניים שלך.



**בפרק השני: טיפול נכון בכל השלבים במשך המכירות  
+ 2 סודות של רופאים מצליחים**

**בפרק השלישי: 5 דרכים להגדלת המכירות דרך  
ערוצי פרסום חנימיים !**

**בפרק הרביעי: זה כבר סוד שתגלו בהמשך..**

**[לקבלת הפרק השני חינם לחצו כאן](#)**

רן טננבאום  
מדיה גרופ

MEDIA GROUP

**כל סודות הרופאים**  
**שיווק - מכירות - ניהול**