Самарские клиники внедряют дисконтные программы для привлечения пациентов. Скидками и акциями сегодня никого не удивишь. И чтобы найти «своего» клиента, компаниям приходится потрудиться, не только объясняя, почему их услуги лучше, чем у конкурентов, но и наглядно демонстрируя: выгодно обращаться именно сюда. _ Поэтом у в последнее время все больше самарских клиник задумывается не над тем, как привлечь нового клиента, а как побудить тех, кто уже единожды обслуживался в медицинском учреждении, вернуться сюда. В результате частные клиники, нацеленные на долговременную качественную работу с каждым пациентом, уже поняли необходимость введения дисконтных программ для тех горожан, кто постоянно заботится о своем здоровье, сообщает самарский Информационный центр. Сами горожане все больше начинают обращать внимание на то, есть ли в клинике дисконтная программа. И готовы с удовольствием пользоваться всеми привилегиями постоянного пациента. Тем более, если находят ту клинику, где им действительно удобно и приятно находиться.

Например, в «Альфа-центре Здоровья» существуют дисконтные карты - персональные и семейные. Последними может воспользоваться не только сам получатель, но и члены его семьи. По мере накопления суммы оплаченных услуг растет и скидка: от 3 до 10%. Своя система скидок есть и в многопрофильной клинике «Медицина». Обладатели «накопительной карты» могут получить скидку от 2 до 8% - в зависимости от уже потраченной на услуги клиники суммы. Специальные программы с пятипроцентной скидкой есть для будущих мам и пенсионеров, а также для тех, кто лечится в клинике всей семьей.

А вот клиника «Призвание» предлагает своим пациентам программу «Ваш личный доктор» - комплексное постоянное обслуживание с 10-процентной скидкой. К тому же посетитель получает «домашнего врача». Такая практика очень распространена на Западе, где врач знает все о здоровье подопечного, может подметить малейшие изменения в самочувствии, в любое время дать рекомендации.

В Медицинской компании ИДК начал работу Клуб здоровья ИДК. И это в целом - площадка для коммуникации со всеми посетителями. Постоянные посетители могут получить дисконтную карту «Стандарт», накопив акты и чеки на услуги компании на сумму 10 тыс. рублей, и пользоваться пятипроцентной скидкой на все услуги без исключения.

Скидку можно увеличить до 10% по той же накопительной системе и получить карту «Премиум». По словам генерального директора Медицинской компании ИДК Владислава Шерстобоева дисконтные программы - уже давно не роскошь, а необходимое средство коммуникации с постоянными пациентами. Таким образом компания показывает, что несет ответственность за результат лечения и хочет, чтобы пациенты об этом знали. Источник: Ремедиум