

张懿心口腔诊所管理门诊内训总结接诊话术洁牙接诊

产品名称	张懿心口腔诊所管理门诊内训总结接诊话术洁牙接诊
公司名称	杭州有点干货健康管理咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市莫干山路1418-36号2幢4层403室（上城科技工业基地）（注册地址）
联系电话	17612483092

产品详情

洁牙接诊及开发技巧

之前的课程里我们讲了如何成为一位口腔咨询师，还讲了初诊患者接诊的思路，接诊的八步法，及方案设计的要点。那么从今天开始，我们要进行专项的学习。第一个专项我们要讲的就是洁牙，为什么先讲洁牙呢？因为洁牙有一个非常强大的医疗属性，它是口腔医疗服务里面唯一适合大众的消费项目。因为你可能不需要种植牙，不需要矫正牙，不需要做根管治疗，不需要拔牙，补牙之类的你都不需要，但是每个人都需要定期洁牙。而且洁牙这个项目，它的需求会随着时代的发展越来越得到普及以及群众的认可。

洁牙引流产生的常见问题

虽然洁牙本身并没有太大的利润，但是洁牙项目是一个入口，很多患者都是通过洁牙认识口腔的。所以现在全国各地的大中小型口腔门诊都在用洁牙项目做引流爆品的包装，都想把洁牙做到极致，然后引爆口碑效应，从而带动整个机构的发展。但是大家在实操的时候发现，各种问题就来了。现在基本上各大口腔都在做什么，比如说9块9洁牙，19块8洁牙套餐，微信集赞点赞，转发点赞送洁牙，更有甚者就是各种免费的洁牙卡漫天送，各种机构都送，大家都是在利用洁牙这个项目来做引流。

在这里说一下，不建议大家做免费的项目，因为天下没有免费的午餐。你会发现很多免费送出去的卡，来的人特别少，因为大家都会担心隐形消费，即使来的人，也是非常低端的患者，这样的患者，本身再次开发的可能性就比较小。而且也有很多人来的时候，就带着极大的排斥心来的，想洗完牙就赶紧走，医生说什么都不会听。所以不建议大家做这种免费洁牙，我建议大家要把洁牙项目价值化。比如说我们来总设计的久久爱牙卡，久久全家关爱卡，就是利用洁牙的项目来做一个很好的引流，又产生了价值。

各个门诊通过洁牙做引流，流量是上来了，但是很多医生又提出了关于洁牙患者来了之后如何更好转化的问题。我总结了一下，现在关于洁牙项目各大门诊面临的大部分是三个问题。第一个问题就是初诊自

然就诊的患者一般不接受洁牙，无论你收多少钱，都觉得贵。第二个问题，如果靠洁牙引流，客流量上来了，但是很多医生又说，来了也是白来，做了很多无用功，开发不了其他的项目。还有第三个问题是洁牙细节到底要怎么做才能让顾客满意。那么我们今天的课程就着重于这三个问题来谈一谈。