

Comment soigner l'image de votre cabinet ?

1. Ce qu'il faut faire

- **Projeter une image attrayante.** Pour quelles raisons, quelqu'un devrait-il s'adresser à votre cabinet plus qu'à un autre ? La réponse devrait se trouver dans votre site web. Faites-en sorte que votre cabinet se distingue. Soignez le contenu du site en rendant son contenu facilement compréhensible par vos patients.
- **Fournir un excellent service patient.** Si vous offrez un excellent niveau de service, les patients sortiront de votre cabinet et diront à leurs amis et à leur famille à quel point vous êtes formidable. Ils deviendront des fans.
- **Recueillir les avis de vos patients.** Les membres de votre équipe, ainsi que vous-même, devriez toujours être à l'affût des micro-détails susceptibles d'améliorer la satisfaction des patients. N'hésitez pas à recueillir leurs avis au travers de questionnaires de satisfaction.

2. Ce qu'il ne faut pas faire

- **Ignorer les plaintes des patients.** Même les cabinets offrant un excellent service patient rencontrent parfois un patient mécontent. De nombreux cabinets ignorent malheureusement cette insatisfaction : c'est une erreur. Chaque plainte doit être considérée et traitée le plus rapidement possible. Vous pouvez transformer une situation négative en situation positive.
- **Créer un site web qui ressemble à tous les autres.** Les dentistes qui ne savent pas comment présenter leur cabinet en ligne ont trouvé un moyen facile de sortir de cette impasse... ils imitent le site des autres cabinets. Évitez ce piège ! Le but est de se démarquer, pas de se fondre dans la masse.
- **Croire qu'on est le meilleur.**

Aussi bon, que vous soyez, et même si aujourd'hui vous êtes le meilleur, ce serait une grave erreur de croire que vous serez toujours le meilleur. Évitez le piège du succès ! Il vous empêcherait de progresser.