



Estrategia de Paciente recurrente

1

¿Qué ofreces para que te visiten en tu centro óptico? ¿Qué productos y servicios ofreces?

SERVICIOS:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



PRODUCTOS:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



2

¿Cómo puedes hacer para que vuelvan cada año, cada 6 meses, cada 3 meses y cada mes con estos productos/servicios?

VISITAS ANUALES:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



VISITAS SEMESTRALES:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



VISITAS TRIMESTRALES:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



VISITAS MENSUALES:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-