

Protocolo: orientación y precio

Dar claridad económica sin reducir la conversación a un número ni ocultar información disponible.

Objetivo

"Educar antes del precio" no debe usarse para evadir una pregunta directa: la clínica debe contextualizar, no ocultar.

Cuándo utilizarlo

Evalúa si vale la pena avanzar

Responsable

— Captación / WhatsApp: Contextualiza el valor y conduce hacia el siguiente paso sin ocultar información disponible.

Pasos del proceso

1. Responder directamente cuando existe un valor de campaña definido.
2. Explicar brevemente qué incluye y qué no incluye.
3. Señalar qué aspectos dependen de evaluación.
4. Para tratamientos variables, entregar rango o referencia solo si está aprobado por la clínica.
5. Vincular el siguiente paso a una razón clínica real.
6. Verificar comprensión.

Qué evitar

- Ocultar un precio que la clínica ya tiene definido.
- Convertir una oferta simple en un interrogatorio innecesario.

Siguiente acción

1. Listar, junto a dirección, qué tratamientos hoy tienen un valor que SÍ se puede entregar por WhatsApp.

Condiciones importantes

- Blanqueamiento: Es una "oferta de entrada clara": si el pack ya tiene precio definido, se responde directo y se explica qué incluye.

Asombroso Learn | Centro de éxito para clínicas dentales — <https://www.asombroso.cl/learn/temas/orientacion-y-precio>