

A woman with long brown hair, wearing a white lab coat over a light-colored blouse and dark trousers, stands with her arms crossed and a smile. She is in a modern clinical or office environment with large glass windows in the background showing medical equipment and plants.

CASE STUDY **CLÍNICAS**

La clínica que llena su agenda, cierra presupuestos y hace volver a sus pacientes

EL CLIENTE · EL PROBLEMA

Una clínica con 3 cabinas y buen nombre

6

personas en plantilla

2.500

pacientes activos

3

cabinas de tratamiento

15%

de no-show (antes)

01**La agenda se escapa**

No-shows y cancelaciones de última hora que nadie llega a rellenar. Cada hueco son 60-300€ tirados, y el teléfono suena cuando todo el equipo está en cabina.

02**Presupuestos que se enfrían**

La paciente sale con su plan de tratamiento y un "me lo pienso"... y nadie tiene tiempo de hacer seguimiento. Tratamientos de miles de euros perdidos por silencio.

03**El paciente no vuelve**

Revisiones sin avisar, mantenimientos olvidados, bonos a medias. Y las reseñas de Google solo las dejan los que se quejan.

LA SOLUCIÓN

Su plantilla digital, puesto a puesto

Un solo cerebro —los tratamientos, precios y protocolos de la clínica— alimenta a todos sus agentes. Cada módulo es un puesto de trabajo, no una herramienta.

LA BASE — LO QUE MONTAMOS SIEMPRE

Empleado IA **VENTAS**

Atiende WhatsApp y llamadas 24/7: responde precios y dudas de tratamientos, agenda y reagenda sin tocar la recepción.

EKONE **TECNOLOGÍA**

El sistema nervioso: CRM con todos los pacientes, embudos, landings y calendario por cabina y profesional.

Agente Email Pro **ATENCIÓN AL CLIENTE**

Gestiona el buzón info@: reconoce al paciente y qué tratamientos tiene, y deja la respuesta lista para aprobar.

Agente Instagram **MARKETING**

En estética, Instagram es el escaparate: contesta DMs y convierte seguidores en primeras citas.

Agente LinkedIn **MARKETING**

Abre conversación con empresas de la zona: convenios, planes dentales y bienestar de empleados.

Creador Reels & Ads **MARKETING**

El antes/después y el contenido que vende tratamientos, hecho y publicado sin agencia.

Lead Magnet **MARKETING**

“¿Qué tratamiento encaja contigo?”: el test que capta datos a cambio de una valoración gratuita.

LA SOLUCIÓN · 2

DEL CATÁLOGO EMPRESA IA

Recobro IA **FINANZAS**

Cuotas de financiación devueltas, reclamadas con tacto: aquí el deudor también es paciente.

LOS PUESTOS EXCLUSIVOS DEL SECTOR

Agente de Presupuestos **VENTAS**

Envía el plan de tratamiento tras la consulta, resuelve dudas y financiación, y hace seguimiento con tacto hasta el sí (o un no claro).

Agente de Recurrencia **VENTAS**

Se sabe la cadencia de cada tratamiento —revisión anual, retoque a los 6 meses, sesiones del bono— y trae de vuelta al paciente en el momento justo.

Verificación documental **OPERACIONES**

Recoge y valida DNI, historial y consentimientos: la ficha del paciente siempre completa antes de la cita.

Campañas Meta Ads **MARKETING**

Captación local constante hacia el Empleado IA.

Agente Post-Tratamiento **ATENCIÓN AL CLIENTE**

Cuidados tras cada intervención, resuelve dudas, escala lo raro a la clínica al momento... y pide la reseña cuando el paciente está más contento.



NUEVO · DISPONIBLE

★ Agente No-Show

El dolor nº1 del sector, resuelto como un puesto de trabajo. Confirma cada cita, envía las instrucciones previas (ayuno, sin maquillaje, medicación...), detecta la cancelación en el momento y rellena el hueco ofreciéndoselo a la lista de espera por WhatsApp:

- ✓ Confirmación de cada cita con las instrucciones previas del tratamiento
- ✓ Cancelación detectada al momento, hueco ofrecido a la lista de espera en minutos
- ✓ Reagenda conversacional: el paciente cambia su cita hablando, sin llamar
- ✓ La agenda se defiende sola, también fuera de horario

Así se vive con la plantilla digital

08:45

Una paciente cancela su cita de las 12:00. A las 08:52 el hueco ya está ofrecido a la lista de espera; a las 09:10, ocupado.

13:20

Hora punta de WhatsApp: precios del láser, una duda post-peeling y dos reagendas. Todo contestado mientras el equipo está en cabina.

16:00

Sale el seguimiento del presupuesto de ortodoncia de ayer: resuelve la duda de financiación y la paciente acepta.

19:30

Los pacientes del día reciben sus cuidados post-tratamiento; una molestia rara se escala a la doctora al instante.

20:30

La dueña recibe el resumen: agenda de mañana llena, 2 presupuestos aceptados, 3 reseñas nuevas.

EK

RESULTADOS ORIENTATIVOS

Lo que ven negocios similares

~9/10

citas confirmadas antes de tiempo

min

de la cancelación al hueco ofrecido

<1 min

respuesta a leads nuevos, a cualquier hora

100%

presupuestos con seguimiento hasta el sí o el no

24/7

dudas y cuidados post-tratamiento atendidos

Estimaciones basadas en despliegues en negocios similares. Cada clínica es un mundo: nada de esto es una promesa ni una garantía — es lo que diseñamos que pase.

ARRANCA EN

9.490€

+ 279€/mes

Un despliegue como este arranca en el Pack Growth (9.490€ + 279€/mes) — la base completa con los 5 módulos estándar. Los puestos sectoriales se presupuestan según tratamientos y volumen en la llamada de descubrimiento.

LA VOZ DEL DUEÑO

“Antes vivíamos pendientes de la agenda y de perseguir presupuestos. Ahora los huecos se rellenan solos y yo estoy donde tengo que estar: con mis pacientes.”

— Lucía, directora de clínica



¿Hablamos de tu clínica?

Un despliegue como este arranca en el Pack Growth (9.490€ + 279€/mes)
— la base completa con los 5 módulos estándar. Los puestos sectoriales se presupuestan según tratamientos y volumen en la llamada de descubrimiento.

Sam Laniakea

agenda.ekuantum.com