



Ann Bilodeau

Directrice des ventes, DOMx

Transfert de pratique

Des dossiers informatisés qui ont du poids

Vous souhaitez vendre votre clinique? Vous devriez songer à vous procurer un logiciel de gestion informatisée et alléger vos classeurs. Lors de l'évaluation de votre pratique, être sans papier est un facteur qui peut jouer gros dans la balance. Précisions de notre collabo techno.

Dans le processus de transfert de pratique, être informatisé vous aide à justifier la valeur de votre clientèle et à obtenir un prix de vente intéressant. Il est facile de sortir un rapport sur le nombre de patients actifs, inactifs et décédés. Être informatisé vous permet de savoir combien de clients sont inscrits pour un rappel dans les années à venir. Ce qui constitue donc un revenu quasi assuré. Et ce revenu potentiel a une valeur lors de la revente.

Quand on parle d'être informatisé, il est surtout question de posséder un logiciel à jour. Si vous investissez dans votre équipement informatique, non seulement cela vous donnera des arguments de vente, mais c'est aussi une valeur ajoutée aux yeux de la relève.

Ann Bilodeau est directrice des ventes au Québec pour DOMx, un logiciel de gestion de clinique exclusif aux denturologistes connu et reconnu au Canada depuis 1998. Elle cumule plus de 15 ans d'expérience dans le domaine. Sa mission : convaincre et aider les denturologistes à entreprendre le virage numérique au sein de leur clinique! Elle se fera un plaisir d'éclairer celles et ceux qui s'intéressent aux avenues sans papier. Écrivez-lui à ann@logicieldedenturologie.com.

« Une fois informatisée, votre clinique aura un meilleur potentiel de vente. »

Extraire de l'information des dossiers informatisés est facile! Quelques clics suffisent pour avoir votre liste de rappels pour les cinq prochaines années, connaître votre type de clientèle (par ex. 70 % de cas de prothèses complètes et 30 % de prothèses partielles) et le nombre de cas d'implants réalisés au cours des dernières années, etc. Voilà des preuves concrètes de la rentabilité d'une pratique, ce qui fait que, bien souvent, les denturologistes informatisés ont beaucoup plus de facilité à vendre leur clientèle... et à obtenir un meilleur prix pour celle-ci!

Mettez-vous à la place de l'acheteur qui a le choix entre deux cliniques. La première est une clinique avec la comptabilité comme seule preuve pour appuyer ce que le denturologiste cédant affirme. La deuxième clinique possède, en plus des preuves comptables et la parole du propriétaire, des données concrètes et faciles d'accès concernant le type de clientèle, la fidélité de la clientèle, les résultats des efforts marketing et une liste de rappels à jour. Laquelle vous semble la plus alléchante?

Même si entamer la transition vers l'informatique peut demander un effort avant votre départ, cela en vaut la peine au bout du compte. Votre clinique aura un meilleur potentiel de vente. Et si votre relève travaille déjà avec vous, pourquoi ne pas l'impliquer dans le processus? De cette façon, les précieuses informations que vous détenez au sujet de vos patients seront sauvegardées, et la relève sera outillée pour les rappels de la clientèle qu'elle rachète. Résultat : cela contribuera à assurer le succès de la clinique une fois le transfert de pratique terminé. Quelle belle satisfaction de savoir que ce pour quoi vous avez travaillé des années durant continuera de croître, alors que vous savourerez pleinement votre nouvelle vie bien méritée! ■

DOMx
LA SIMPLICITÉ RENCONTRE LA PUISSANCE

Conversion de WinDenturo, Denturo Logique ou autres sans complication!

DOMx et sa technologie révolutionnaire est spécialement conçu pour les denturologistes qui souhaitent travailler sans papier et avec DACnet.

Faites l'essai de notre solution SANS FRAIS !

APPELEZ ANN BILODEAU
1 855 888 5508 | 418 717 5951
logicieldedenturologie.com