

GUÍA GRATUITA

Las 3 herramientas clave para impulsar tu consulta desde hoy mismo

- ✓ TRANSFORMA TU CONSULTA
- ✓ AUMENTA TU FACTURACIÓN
- ✓ FIDELIZA A TUS PACIENTES

lifestyle
PROFESIONAL

By El Neuropediatra



¿Por qué esta guía es diferente?

La guía que tienes en tus manos es práctica. Es directa.

No es un sermón teórico. No encontrarás tablas comparativas con funcionalidades y especificaciones técnicas de las herramientas que te voy a presentar.

Aquí te voy a hablar de beneficios.
Beneficios en ahorro de tu tiempo, optimización de procesos en tu consulta y, por qué no, beneficios económicos.

Voy a contarte mi propia experiencia.

Voy a revelarte cómo estas **3 herramientas** han transformado para siempre la forma de gestionar mi consulta privada.

Porque estoy seguro de que, si a mí me han dado tan buenos resultados, también te aportarán los mismos o mejores beneficios.

Con la información que tienes en tus manos, vas a ahorrarte meses de búsqueda. De comparar y probar programas, de intentar soluciones creativas que no resuelven tus necesidades, de malgastar miles de euros en herramientas que no hacen lo que necesitas.

Ya he pasado yo por ahí, y quiero ahorrarte ese tiempo y ese dinero.



Soy Manuel Antonio Fernández y en la red todos me conocen como “El Neuropediatra”.

He fundado el Instituto Andaluz de Neurología Pediátrica (INANP) y soy el director del blog para familias elneuropediatra.es.

Y desde 2014 he ido digitalizando mi consulta e incorporando a mi práctica diaria las 3 herramientas que te voy a presentar.



¿El resultado?

Estoy al frente de una consulta 100% privada y libre de aseguradoras con una lista de espera de 3 meses de pacientes que pagan su consulta por adelantado. Han pasado por mis manos más de 8.050 pacientes y mi facturación anual supera los 143.000€ y va en aumento.

Estas herramientas que te voy a presentar revolucionaron mi forma de entender y ejercer la medicina.

Ahora quiero compartirlas contigo para que tú también tomes las riendas de tu negocio y disfrutes de la consulta que siempre has soñado.

¿Estás listo para revolucionar tu consulta?



Cómo una herramienta de gestión de consulta puede ayudarte a **umentar tu facturación** (reduciendo las cancelaciones y faltas de tus pacientes a sus citas).

Con esta herramienta:



Recuperarás el dinero que estás dejando encima de la mesa cada día con los pacientes que no aparecen a las citas programadas.



Dejarás de perder un tiempo precioso cada vez que organizas tu agenda o echas las cuentas de tu consulta.



Evitarás un paquete de la Agencia Española de Protección de Datos por gestionar la historia clínica con herramientas que no garantizan la correcta custodia y confidencialidad de los datos de tus pacientes.

Tu tiempo es oro:

¿Cuántos pacientes con cita previa te han llamado la última semana para cancelar porque no podían asistir en el último momento? A veces te pilla fuera de la consulta, o fuera del horario de atención. Y tienes que anotarte en el móvil un recordatorio para hacer el cambio de fecha al día siguiente. O mandar un correo a tu secretaria para que lo tramite en cuanto pueda.

Y eso en el mejor de los casos: cuando los pacientes avisan. Porque la mayoría no lo hace.

¿Cuántos pacientes han dejado de asistir a tus citas sin llamarte con una explicación? Suele ser por despiste u olvido. Hay que comprender que todos tenemos muchas cosas que hacer y acudir al médico, aunque es importante porque se trata de un asunto de salud, a veces queda sepultado entre las listas de tareas y obligaciones de deben atender los pacientes en su día a día.

Pero el mal ya está hecho. Te encuentras con que tu agenda de consultas tiene más huecos que un coladero y, lo peor de todo, te toca perder tiempo de gestión reprogramando las citas canceladas o de pacientes que no se presentaron. Llamar otra vez, agendar de nuevo y a cruzar los dedos para que esta vez sí que se presenten.

No parece muy práctico ¿verdad?

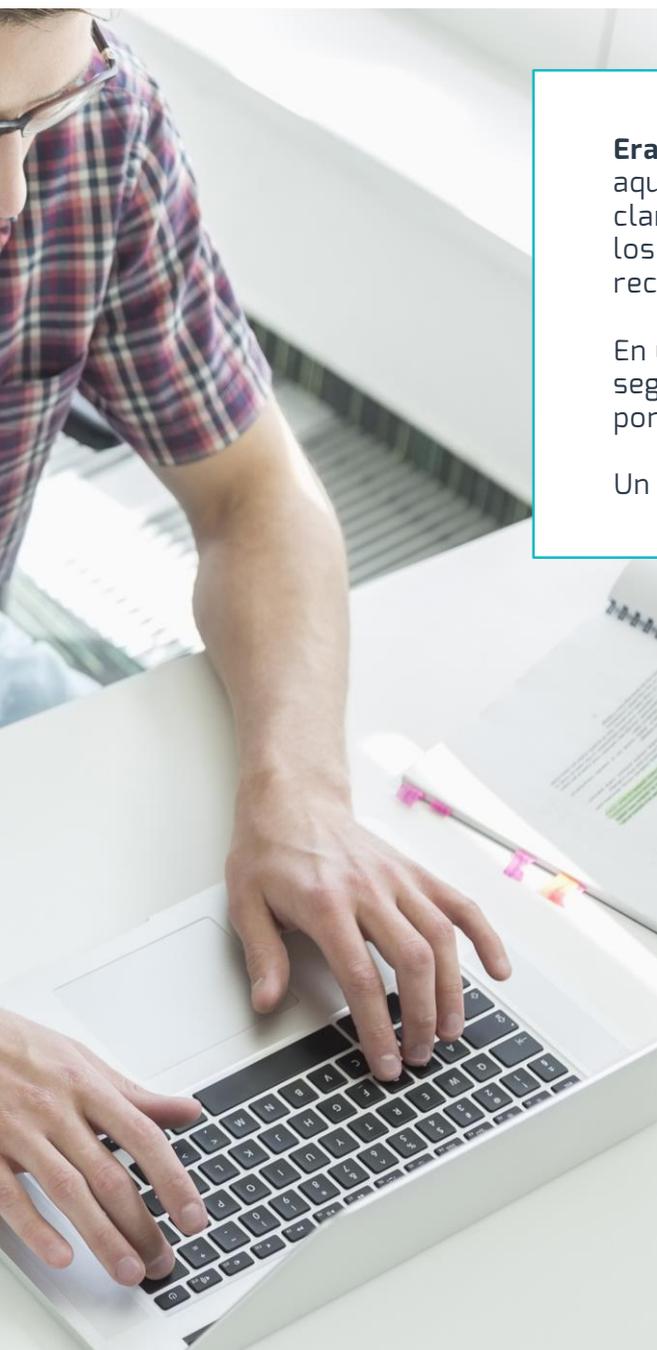


Yo también pasé por lo mismo...

Antes de encontrar esta herramienta, hice de todo.

Me monté unas plantillas con Word para redactar los informes a mis pacientes; guardaba la información en carpetas en el ordenador, listados, excel, aplicaciones y un millón de opciones más...

Y me estaba volviendo loco.



Era como tener islotes de información. Una cosa aquí. Otra información allá. No tenía una imagen clara de la situación. No controlaba las faltas de los pacientes a la consulta, no realizaba recordatorios...

En una ocasión, pese a realizar copias de seguridad diarias, perdí parte de la información por un fallo del ordenador.

Un caos.

Así **era difícil cumplir las exigencias legales de la LOPD.** Y más difícil aún gestionar la agenda o llevar las cuentas.

Perdía mucho tiempo (o lo que es lo mismo, perdía dinero) en actividades que no requerían apenas especialización, que podían ser automáticas, pero que no quería o podía delegar.

No podía seguir así. De manera que empecé a buscar alternativas. Hasta que di con la herramienta de gestión de consultas privadas que iba buscando...

¿Por qué una herramienta de gestión de consultas e historia clínica?

He probado diferentes programas de gestión de historias clínicas y agendas de citas. Las hay gratuitas y de pago.

Pero ninguna me aportaba lo que yo estaba buscando.

Yo necesitaba algo integral y unificado. Sencillo pero potente. Disponible desde cualquier lugar y dispositivo. Y, ya puestos, estéticamente agradable.

Necesitaba trabajar con libertad y a gusto.

Entonces encontré en internet la web de esta herramienta y me llamó la atención.

Además de lo anterior, **incluía una serie de funcionalidades que beneficiaban enormemente la gestión de mi consulta:**



Me permitía poder comunicarme con el paciente dentro de la plataforma (sin tener que guardarme su email o teléfono en mi agenda de contactos).



Era posible permitir a los pacientes **solicitar una cita online** (con el consecuente ahorro de tiempo en llamadas tanto para el paciente como para mi personal).



Ofrecía un espacio web para anunciar mis servicios (ideal para cuando no tienes web propia o tu informático no ha actualizado aún la página de servicios de tu web).



Te daba la capacidad de montar un sistema de mensajes de recordatorio para **reducir drásticamente la tasa de pacientes que no se presenta** a las citas.

Lo ponían tan bien que me decidí a probarlo.

Y he de confesarte que, desde entonces, sigo encantado de haberla elegido.

6 beneficios inmediatos que esta herramienta me aportó (y que tú también disfrutarás)

1. Al ser un programa en la nube, **tengo acceso directo** en cualquier lugar y desde cualquier dispositivo con acceso a internet. Incluso desde el móvil si necesito tener acceso urgente. Llevo todo lo que necesito en el bolsillo y seguro.
2. El acceso es seguro y encriptado y cumple todas las exigencias de la LOPD. Además te permite realizar copias de seguridad diarias, con lo que estoy tranquilo porque **no pierdo ninguna información**.
3. Otro punto a destacar es la integración con la receta electrónica. Ya no tengo que estar pendiente de comprar recetas para mis pacientes y además las puedo crear en PDF para enviarlas a mis pacientes.
4. La herramienta te permite **enviar recordatorios de las citas con antelación para evitar faltas, retrasos o anulaciones de última hora**. Ni te imaginas lo que un recordatorio a tiempo puede hacer por ti a la hora de evitar estas situaciones. En lugar de esperar que los pacientes anoten bien su cita y la recuerden, esta herramienta les envía notificaciones. Porque es mejor no dejar nada al azar.
5. Además, te permite realizar en una única herramienta, la **gestión administrativa de la consulta**. Con ello me refiero a la gestión económica, gestión de la demora, contabilidad, facturación, presupuestos...
6. Y uno de los principales alicientes: una **curva de aprendizaje muy asequible** gracias a un diseño agradable e intuitivo que ayuda a entender cómo funciona la herramienta. Además, incluye **mantenimiento 24h** por si tienes problemas o dudas con el uso de la plataforma.

DriCloud: la herramienta que te recomiendo para optimizar tu tiempo y dinero en la gestión de tu consulta

Un punto que marcó un antes y un después en la digitalización de mi consulta fue la incorporación de un programa de gestión de consulta en la nube.

Antes de usar DriCloud, guardaba toda la información de mis pacientes en mi ordenador y tenía que ocuparme yo de generar los informes, asignar las citas, realizar copias de seguridad y un sin fin más de tareas que me robaban tiempo y detestaba hacer.

Con esta herramienta de gestión de la consulta en la nube lo tengo todo **automatizado, centralizado y además accesible 24h al día** los 365 días del año desde cualquier lugar e incluso a través del móvil.

Cualquier miembro de **mi equipo** (administrativas, compañeros y gestor) puede **ver o editar la información relevante a cada puesto** y toda acción queda registrada en el sistema a efectos de auditoría.

Más allá de solventar de un plumazo todos los imperativos legales que exige la LOPD, DriCloud me ha permitido tener a todos mis pacientes localizados y a un clic para poder contactar con ellos siempre que lo necesite e informarles de lo que sea necesario: recordatorios de citas, cambio de dirección de la consulta, cambio de centro, imprevistos, vacaciones...

Si tuviera que darte una única razón de por qué te la recomiendo, te diría que además de hacerlo todo mucho más fácil, **me ha ahorrado mucho dinero en citas perdidas, anulaciones y optimización de los tiempos de la agenda.**

Ahora lo tengo todo controlado y no pierdo ni un euro por fallos, olvidos o errores.

Rentabilizo cada euro que pago por el programa y puedo tener las cuentas al día al 100%.

Tanto es así que te lo recomiendo sin reservas. Además...

He hablado con ellos para poder **ofrecerte un cupón descuento del 20%** sobre la tarifa general (eso sí, este descuento no es acumulable a otras promociones).



Introduce el código **neuro20** al suscribirte a **DriCloud** y te aplicarán el descuento del 20% automáticamente.



La herramienta de consultas online que te permitirá atender a tus pacientes a través de internet... Sin incumplir la ley y cobrando un honorario justo por ello

Con esta herramienta podrás:



Recuperar de un plumazo 12.000€ anuales que estás perdiendo ahora mismo por no hacer las cosas de otra forma.



Ofrecer un servicio más personalizado y a medida de las necesidades de tus pacientes... sin que te robe más tiempo.



Aumentar la fidelidad de los pacientes que ya tienes y atraer a pacientes nuevos ofreciendo un servicio de pago de consultas puntuales que haga fácil acceder a ti.

Seguro que te está pasando:

¿A menudo **respondes los correos de pacientes que te escriben preguntando por una duda** sobre su salud? ¿**Atiendes llamadas telefónicas de pacientes que tienen una pregunta puntual** que prefieren que les resuelvas al momento para ahorrarse acudir a tu consulta?

Siento decirte que te estás metiendo en un lío.

No solo porque estás regalando tu tiempo a cambio de nada, sino porque atender consultas a través de correo electrónico, teléfono o WhatsApp es poco seguro.

Poco seguro para tus pacientes, a quienes se les pueden filtrar fácilmente sus datos confidenciales a través de estos canales. Y poco seguro para ti, que **te expones a multas tremebundas por incumplimiento de la LOPD** y el RGPD (Reglamento general de Protección de Datos) de Europa.

Toda comunicación e intercambio de mensajes con tus pacientes debe cumplir los requisitos legales.

Y **la herramienta** de la que te quiero hablar es más que una plataforma segura de comunicación con tus pacientes. **También te permite comunicarte con ellos por escrito de una forma fiable y**, lo mejor de todo, **remunerada**.

¿Piensas que esto no es posible? ¿Crees que los pacientes no van a estar dispuestos a usar este servicio?

Sigue leyendo y verás como hay mucha gente dispuesta a pagar por una atención directa, continua, de calidad y personalizada.



Así estaba yo antes de usar esta herramienta:

Desbordado.

Recibía cada día decenas de mails con dudas y llamadas telefónicas para preguntar cosas intrascendentes. Muchos pacientes aprovechaban una llamada o correo para ahorrarse una cita en la consulta.

Al final eso no puede acabar bien.

Los correos electrónicos tienen un enorme riesgo de violar la privacidad. Las llamadas no se quedan grabadas y pueden llevar a malentendidos o problemas.



Lo más gravoso de todo: muchas horas de tu tiempo perdido y huecos en agenda sin rellenar o anulados a última hora.

¿Has hecho cuentas de cuánto pierdes por las horas que le dedicas a esas tareas?

Voy a suponer, tirando por lo bajo, que tu hora de trabajo vale 50€ y que dedicas solo una hora al día a atender estas llamadas y correos.

Eso son 250€ a la semana. 1.000€ al mes. O lo que es lo mismo, **estás tirando 12.000€ al año por no hacer las cosas de otra manera.**

Así no estás ofreciendo una atención de calidad y estás en riesgo constante de caer en algún error e incumplimiento de la normativa.

Yo me planteé todo esto, hice mis cuentas y cambié el chip.



¿Por qué una herramienta de consultas online?

A la hora de implantar un servicio para estas consultas barajé distintas opciones.

- Primero pensé en cobrar una tarifa por la atención a los correos electrónicos, pero eso no resolvía el problema de la privacidad y seguridad del canal de comunicación.
- También me planteé habilitar una línea telefónica 902, pero era una solución poco popular y me obligaba a transcribir las conversaciones a la ficha del paciente para tener su historia clínica actualizada tras la consulta telefónica.
- Por último me planteé, sencillamente, dejar de atender las consultas que no fueran presenciales... pero eso suponía cortar drásticamente la forma de comunicarme con facilidad con mis pacientes.

Finalmente di con la solución.

Descubrí la consulta online.



Una herramienta que me permitía tener toda la información de cada paciente en una ficha en la nube y todos los mensajes unificados.

He de confesarte que no fue fácil.

Cuando incorporé esta herramienta de consulta online, al principio no cobraba por el servicio. Pero decidí lanzarme a la piscina y poner una tarifa. Avisé a todos mis pacientes y al mes siguiente empecé a cobrar por las consultas on line.

¿Qué crees que pasó?

Para mi sorpresa, **la mayoría de los pacientes** que habían usado el servicio cuando era gratuito **optó por seguir usándolo pero pagando la tarifa** propuesta.

Ahora mismo tengo más de 100 familias en seguimiento y otras tantas que me hacen consultas puntuales desde cualquier parte del mundo.

Pero todavía hay más.

7 beneficios inesperados para mi consulta (y que tú también podrás disfrutar en la tuya)

1. Estoy ofreciendo **un servicio más personalizado**, a la medida de las necesidades de mis pacientes y sin barreras geográficas.
2. El servicio de consulta online está **disponible los 365 días del año, las 24 horas del día y puedo ofrecerlo desde cualquier lugar** usando el ordenador, la tablet o un simple móvil.
3. Mis pacientes **están encantados con él porque tienen una respuesta en menos de 24 horas**.
4. Es un servicio “de entrada” asequible **para los pacientes que quieren “probar antes de decidir”**. Para muchos de mis pacientes, este servicio ha sido el primer paso antes de venir a mi consulta.
5. Me permite **atender fácilmente y sin barreras las consultas de otros pacientes** aunque yo no sea su médico habitual.
6. **Puedo estar donde quiera** para atender las consultas online. Y, al ser mediante intercambio de mensajes, no hace falta que coincidamos en hora.
7. Además **me permite contar con un registro de la evolución del paciente** y un seguimiento de los parámetros que me interese tener vigilados.

Qoolife: la herramienta de consulta online que te recomiendo para ofrecer un servicio que tus pacientes agradecerán (y tu bolsillo también)

A todos mis pacientes presenciales les ofrezco este servicio. Desde que un paciente sale por la puerta (o incluso antes de venir), existe la posibilidad de que contacte conmigo directamente para hacerme cualquier tipo de consulta o pregunta.

De esta forma, entre cita y cita, **atiendo el 100% de las consultas de mis pacientes con esta herramienta y con unos índices de satisfacción considerablemente elevados.**



Instituto Andaluz de Neurología Pediátrica
NEUROLOGÍA, PEDAGOGÍA Y EDUCACIÓN, LOGOPEDIA, PEDIATRÍA, PSICOLOGÍA | CLÍNICA

Perfil público Consultas Equipo Comunidad

Recomendaciones de pacientes (295)
Esto es lo que dicen los pacientes que han usado el servicio


Para gestiones que no necesitan una cita presencial, este sistema de consulta es una opción inmejorable. Un saludo.

Recomendación de **Ignacio** acerca de **Dr. Manuel Antonio Fernández Fernández** hace 5 días


Cita puntual con el mejor experto.

Recomendación de **patricia** acerca de **Dr. Manuel Antonio Fernández Fernández** hace 6 días

Si a estas alturas todavía crees que tus pacientes van a torcer el gesto cuando les hables de este servicio de pago para ellos, te invito a que leas [las opiniones de mis pacientes](#) en Qoolife. Si ellos están encantados, ¿por qué no van a estarlo tus pacientes?

Deja de darle vueltas y toma las riendas de tu negocio.

Empieza a usar la consulta on line de una forma inteligente y:

- ✓ Conserva a tus pacientes ofreciendo un servicio profesional de atención online
- ✓ Suma a tus ingresos la venta de servicios online
- ✓ Aumenta tu reputación con las recomendaciones de tus pacientes



CREA TU CUENTA EN QOOLIFE AHORA
(Usando este enlace sabrán que vas de mi parte y te tratarán con un cariño especial)



La herramienta definitiva para **atender a pacientes de cualquier rincón del mundo** (sin moverte del sillón de tu consulta)

Con esta herramienta podrás:



Aumentarás tu prestigio de marca ofreciendo un servicio moderno a tus pacientes que les ahorrará desplazamientos (y les hará hablar muy bien de ti a sus familiares y amigos).



Atenderás como en una consulta tradicional a pacientes tanto de tu ciudad como de otro lugar que no puedan acudir físicamente a tu despacho.



Tumbarás las barreras geográficas y multiplicarás tu alcance (y facturación) aumentando tu mercado potencial de tu ciudad a todo el planeta Tierra.

Probablemente tú también caigas en esta estadística:

Más del **74% de las consultas médicas pueden ser atendidas a través de una videoconferencia** o teléfono.

No lo afirmo yo, lo dice Daniel Silberman, CEO de Mediconecta, en su ponencia sobre la revolución de la telemedicina en el mercado de la salud.

¿Cuántas veces se han puesto en contacto contigo personas que viven fuera de tu ciudad o incluso en otro país interesadas en un diagnóstico o una segunda opinión? ¿Cuántas veces un paciente con movilidad reducida ha tenido dificultades para desplazarse hasta tus inmediaciones?

Si ejerces una especialidad o tipo de consulta donde no es imprescindible una evaluación física, entonces la herramienta que voy a compartir contigo te interesa.

Se trata de una herramienta de videoconsulta. Al igual que **en la consulta presencial, en la videoconsulta tienes una cita formal con tu paciente**, pero en vez de atenderle en tu despacho, lo haces on line **a través de una plataforma especializada**.



Es como usar Skype o FaceTime para atender a tus pacientes a distancia. ¡Pero ojo! no se te ocurra utilizar estas plataformas porque te expones a incumplir los estrictos requisitos de la LOPD en materia de encriptación y seguridad de los datos.



La videoconsulta te permite tener al paciente cara a cara y es una alternativa complementaria para consultas y especialidades que se pueden atender con una inspección visual o no requieren examen físico.

El caso más evidente es el de la psicología. Pero también la psiquiatría, la nutrición, el coaching e incluso la pediatría y la neuropediatría son susceptibles de beneficiarse de las ventajas de la videoconsulta.

Así estaba yo antes de usar esta herramienta:

En mi caso, era habitual recibir preguntas de familias de otras ciudades o países que querían venir a la consulta pero tenían serias dificultades por la distancia y los gastos asociados al viaje.

También tenía familias que dedicaban más tiempo en desplazarse desde su casa que el tiempo que duraba la propia consulta.

Tenía una clara limitación geográfica que no me gustaba. No solo le estaba dando la espalda sin querer a pacientes que no podían permitirse desplazarse hasta mi consulta; Los que podían permitírselo se veían obligados a realizar una importante inversión de tiempo y dinero para desplazarse.

Era una situación injusta que quería resolver.

¿Por qué una herramienta de videoconsultas?

Me puse a investigar y empecé a usar la videoconsulta pero con plataformas de videollamada convencional como **Skype**.

Pronto me di cuenta de las **dificultades que esto suponía desde el punto de vista legal así como técnico y administrativo:**

La familia tenía que descargar el programa, crear una cuenta, configurar su cámara y micrófono...

También estudié otras alternativas de salas de reunión virtual. Y todas tenían problemas similares.

Estuve así un tiempo, pero encontré la solución. Di con una herramienta que:

- Cumplía todos los requisitos legales en materia de protección de datos.
- Me permitía agendar teleconsultas fácilmente y que los pacientes solicitaran una cita de acuerdo con mi disponibilidad.
- Me daba la posibilidad de enviar recordatorios a los pacientes que usaban el servicio.
- Me permitía asociar una tarifa a cada tipo de teleconsulta que podía ofrecer.

Parecía que los responsables de esa herramienta se habían metido en mi cabeza porque **resolvía exactamente los problemas que yo tenía.**

Así que me di de alta. Y fue todo un acierto.

5 beneficios adicionales que **obtuve** con esta herramienta (y que podrás incorporar a tu consulta)

1. Mis pacientes pueden acceder a mi **servicio de teleconsulta desde cualquier dispositivo**. Algunos lo hacen desde su móvil. Otros prefieren hacerlo desde tu ordenador o su tablet. Cuando tus pacientes gozan de esa libertad, la fidelización aumenta.
2. Al ser plataforma segura y diseñada para cumplir la LOPD, **permite el envío de pruebas médicas**. Así, si necesito que me manden los resultados de una analítica o de un electroencefalograma, lo pueden hacer con inmediatez y tranquilidad.
3. Aporta mayor transparencia sobre mis servicios. El paciente puede **saber por adelantado cuánto cuesta el servicio de teleconsulta** al que quiere acceder y eso es algo que agradece y genera confianza.
4. Por la conveniencia y comodidad que supone acceder a mí sin tener que desplazarse hasta la consulta, es un servicio que emplean tanto los **pacientes que están alejados geográficamente como los que viven en la misma ciudad**.
5. Disponer de un servicio de videoconsulta ha sido **clave para derribar las barreras geográficas con mis pacientes**. Incluso puedo atenderlos cuando están de viaje o no pueden desplazarse por un imprevisto de última hora.



DocLine: la herramienta de videoconsulta que multiplicará tu capacidad de atender pacientes (y tu facturación)

El tercer punto de inflexión en mi evolución ha sido contar con un sistema que me permite atender a un paciente a distancia pero cara a cara a través de internet.



Esto ya no solo me permite poder atender preguntas, hacer aclaraciones o resolver cuestiones de baja complejidad (cosas que resuelvo con Qoolife), sino que me permite **tener una consulta normal pero a través de la webcam de mi ordenador o móvil.**

Puedo hacer el **seguimiento** por esa vía después de una consulta presencial. Puedo ofrecer **esta alternativa cuando hay algún imprevisto** de última hora para venir a la cita o incluso puedo **integrarlo en un sistema de evaluación on line.**

Lo he hecho y me ha dado unos resultados magníficos.

La verdad es que el uso de esta herramienta no es un gasto, es una inversión.

No se pierde dinero, sino que te evita perderlo (porque puedes llegar a pacientes que antes estaban fuera de tu alcance).

Y además ofreces una **imagen de marca de la mayor calidad.**

¿Quieres implantar tu servicio de videoconsulta para aumentar tus ingresos (y alcance) por la vía rápida?



Entonces visita este enlace y di que vas de mi parte.
Te darán un trato especial.



¿Eres de los que **actúa**?

Acabo de presentarte 3 herramientas que han cambiado radicalmente mi consulta.

- ✓ 3 herramientas que me ahorran tiempo porque hago las cosas más eficazmente.
- ✓ 3 herramientas que me ahorran sustos por se ajustan a los exigentes estándares de seguridad y confidencialidad de la LOPD.
- ✓ 3 herramientas que aumentan mi facturación y reducen costes porque han permitido desarrollar servicios personalizados de comunicación directa con pacientes de todo el mundo.

Así que te toca actuar.

DE NADA SIRVE LEER ESTA GUÍA SI NO LA PONES EN PRÁCTICA.

FASE 1 Gestión de consulta	FASE 2 Consulta online	FASE 3 Videoconsulta
DriCloud	Qoolife	DocLine
<p><u>Quiero que mi consulta funcione con la precisión de un reloj suizo</u></p> <p>(usa el cupón neuro20 al suscribirte y conseguirás un 20% de descuento sobre la tarifa general).</p>	<p><u>Quiero aumentar mi facturación con servicios de atención continua y personalizada mediante mensajería</u></p> <p>(con este enlace sabrán que vas de mi parte y recibirás un trato preferencial).</p>	<p><u>Quiero tumbar las barreras geográficas y aumentar mi facturación con videoconsultas</u></p> <p>(di que vas de mi parte. Te darán un trato especial)</p>

Y si tienes alguna duda sobre cómo implantar estas herramientas a tu práctica diaria, escíbeme a manuel@lifestyleprofesional.com. Estaré encantado de hablar contigo y orientarte.



lifestyle
PROFESIONAL

By El Neuropediatra

www.lifestyleprofesional.com