

Pozyskiwanie pacjentów zagranicznych

Magdalena Rutkowska, M.D.

Medical Travel Partner

www.medicaltravelpartner.pl



No Promotion = You Do Not Exist



Jak zdobyć pacjenta zagranicznego?

MARKETING

- Przygotować unikalną ofertę medyczną/pakiet
- Zdefiniować docelowego pacjenta i kraj
- Opracować plan promocyjny / Dostosować narzędzia promocyjne

JAKOŚĆ SERWISU

- Stworzyć dział koordynacji pacjenta zagranicznego albo korzystać z usług pośredników medycznych
- Zapewnić najwyższą jakość obsługi PRZED/W trakcie/PO

Co sprzedajemy?

Za ile?

Dla kogo?

Jak do nich dotrzemy z informacją?

Co sprzedajemy?



MAKE AN APPOINTMENT
+48 22 35 58 200



ABOUT US OFFER FOR PATIENTS OUR SPECIALISTS CONTACT **SPINAL DISEASES** 



ENDOSCOPIC TREATMENT OF SPINE DISORDERS

MINIMALLY INVASIVE
METHOD

[CHECK IT OUT!](#)

 WE BRING THE ACTIVE BACK TO HEALTH



Carolina example

Za ile?

3D Laparoscopic Gastric Bypass

5990 EUR



Including:

- 3D Laparoscopic Gastric Bypass - J&J staplers, Olympus 3D endoscope
- Comprehensive preoperative diagnostics – bariatric, internal and cardiac tests:
 - Video-gastroscopy with Helicobacter-test with anaesthesia, Abdomen Ultrasound or CT
 - Echocardiography, ECG, Cardiac-Stress test, Spirometry, X-Ray-chest pa and lateral
 - Complete lab
- Consultations, general anesthesia, operative treatment, hospitalization period of 3 days
- Diet plan for 7-weeks, 5-years support package
- Personal host at KCM Clinic dedicated to your travel itinerary and medical travel program
- Companion in Hospital
- 3 accommodation days in 4* Palace on the Water Hotel, B&B
- Personal Driver for Airport pickup and drop-off, local transport KCM - Hotel

To make your stay as comfortable as possible, KCM Clinic will provide you and your accompanying person with a complimentary:

- Full dental check-up in the award-winning KCM Dental Clinic
- Dental scaling, sand blasting, polishing, fluoridation for a beautiful smile

Requirement for the Gastric Bypass:

Medical condition and BMI are correct and patient is not older than 72 years old.

Join our weight loss support group:

<https://www.facebook.com/groups/gastricsleeveinpoland>

3D Laparoscopic mini-Gastric Bypass

6490 EUR



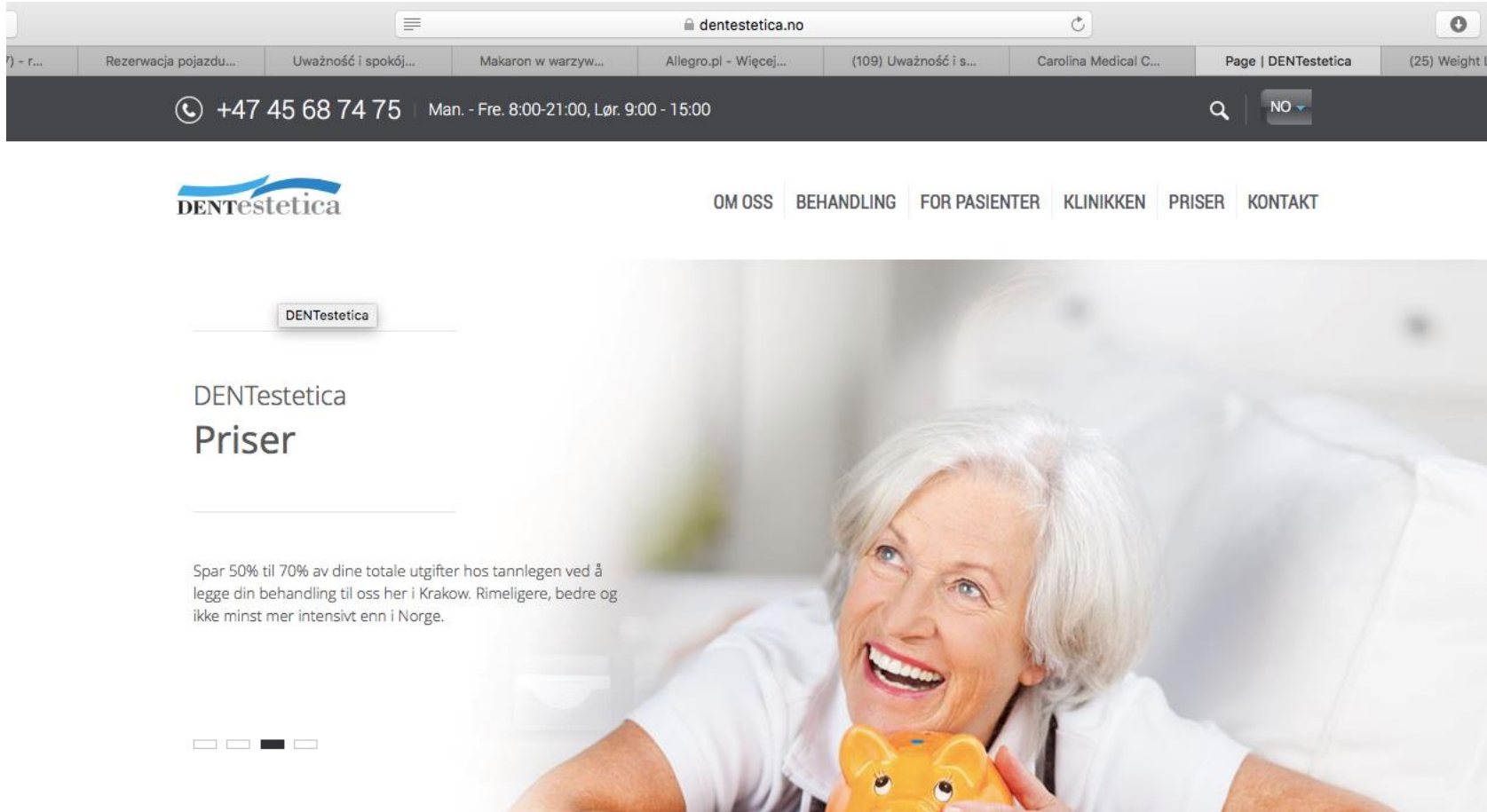
Including:

- 3D Laparoscopic mini Gastric Bypass - J&J staplers, Olympus 3D endoscope
- Comprehensive preoperative diagnostics – bariatric.



KCM Clinic example

Do kogo?



dentestetica.no

+47 45 68 74 75 | Man. - Fre. 8:00-21:00, Lør. 9:00 - 15:00

DENTestetica

OM OSS | BEHANDLING | FOR PASIENTER | KLINIKKEN | PRISER | KONTAKT

DENTestetica

DENTestetica Priser

Spar 50% til 70% av dine totale utgifter hos tannlegen ved å legge din behandling til oss her i Krakow. Rimeligere, bedre og ikke minst mer intensivt enn i Norge.

□ □ ■ □

Dentestetica example

Jak do nich dotrzemy z Informacją?

The screenshot shows a Facebook group page for "Weight Loss Surgery Poland". The group is closed ("Grupa zamknięta"). The main image is a group photo of the KCM Clinic staff, with the text "KCM Clinic" visible in the background. Below the photo are interaction buttons: "Należysz", "Powiadomienia", "Udostępnij", and "Więcej".

On the left sidebar, there are menu options: "Informacje", "Dyskusja", "Członkowie", "Wydarzenia", "Filmy", "Zdjęcia", and "Pliki". Below these is a search bar "Szukaj w tej grupie" and a "Skróty" section with various group links.


The main content area shows a post from Hafsa Mahmood, a new member, who asks: "Hi just wondering if anyone in this group regret having their surgery done. I know it sounds like a silly question, I'm going to get the sleeve done in 2 weeks. I think it's the nerves kicking in if I'm honest. Thanks".

On the right side, there is a "KCM Clinic - More than Medicine" profile card with 5288 likes and a "Wyślij wiadomość" button. Below it is a "CZŁONKOWIE" section showing 911 members and a "PROPONOWANI CZŁONKOWIE" section with a "Dodaj członka" button.

KCM Clinic example


Jak do nich dotrzemy z Informacją?

YouTube



Клиника «Bocian» | ЭКО в Польше, Лечение бесплодия
16 402 wyświetlenia

13 5 UDOSTĘPNIJ

 **Klinika Bocian**
Opublikowany 11 lut 2014

Больше информации на нашем сайте: <http://ru.klinikabocian.pl>

SUBSKRYBUJ 285

Klinika Bocian example

MARKETING

ETAP 1: Analiza sytuacji

- Analiza otoczenia
- Analiza rynku
- Analiza potencjalnych pacjentów
- Analiza biznesowa

Podsumowanie: SWOT

ETAP 2: Okreslenie pacjenta (target, kraj, choroba, wiek itd.)

ETAP 3: Cele

ETAP 4: Strategia marketingowa (6P) Procedure/Price/Place/Promotion/People/Processes

ETAP 5: Przewaga konkurencyjna

ETAP 6: Implementacja

Etap 7 : Mierzenie efektów

Jak zdobyć pacjenta zagranicznego?

MARKETING

- Przygotować unikalną ofertę medyczną/pakiet
- Zdefiniować docelowego pacjenta i kraj
- Opracować plan promocyjny /Dostosować narzędzia promocyjne

JAKOŚĆ SERWISU

- Stworzyć dział koordynacji pacjenta zagranicznego albo korzystać z usług pośredników medycznych
- Zapewnić najwyższą jakość obsługi PRZED/W trakcie/PO

JAKOŚĆ SERWISU

Obsługa PRZED Przyjazdem



Leczenie



Obsługa PO leczeniu



- Ćwiczenie
Przygotowanie placówki do obsługi pacjenta zagranicznego

JAKOŚĆ SERWISU

Obsługa kompleksowa

PRZED

Leczenie

PO

- Korespondencja z pacjentem
- **Darmowa** konsultacja
- Ustalenie **indywidualnego** planu i terminu leczenia
- Stworzenie pakietów promocyjnych
- Oferowanie pakietów dodatkowych dla **osób towarzyszących** (medycyna estetyczna, turystyka itp.)
- Rezerwacja biletów lotniczych
- Rezerwacja hotelu

- Profesjonalne przygotowanie placówki dostosowane dla gości zagranicznych
- **Napisy** w języku angielskim lub indywidualny opiekun
- Personel **anglojęzyczny**
- **Przeszkolenie** personelu w specjalnym traktowaniu indywidualnie wszelkich próśb i rozwiązywanie nawet błażych problemów
- Indywidualne **menu**
- Wprowadzenie i **analiza ankiet** satysfakcji pacjentów
- **Referencje** pacjentów (teksty i nagrania)
- Profesjonalna strona internetowa

- Dokumentacja medyczna w języku angielskim
- **Pełne badania** na CD lub pen drive
- Korespondencja z pacjentem
- Funkcja **AMBASADORÓW**
- Facebook/fora internetowe
- Oferty promocyjne w przyszłości

VISIT TO THE CLINIC – STEP BY STEP

1. Arranging consultation:

In order to arrange a medical appointment please call +48 22 355 82 00. You will be asked to make a payment at the reception desk upon arrival. In case of emergency, you should visit our ER open 24/7 and pay upon registration.

2. Consultation:

Before going to the doctor's office you must register at the reception. You will be asked to fill in [personal questionnaire](#), giving your data and contact information, with particular emphasis on e-mail which will facilitate contact with you. You will also be asked to make a payment. After meeting the formal requirements you will be invited to the doctor's office.



3. Diagnostic tests:

During the consultation the doctor may decide that you should undergo diagnostic tests. He will then issue an appropriate referral and ask you to go to the Center for Diagnostic Imaging on the ground floor. Patient Coordinator will propose testing at a convenient time. You will be asked to pay before actual test.

4. Surgical treatment - planned:

During the consultation the doctor will discuss with you methods of treatment and possible risks associated with treatment. If you decide to undergo a surgery, the doctor will issue the appropriate referral. In order to arrange admission to hospital, to find out about the rules of stay and to determine the date of the admission, you will be asked to go to the Coordinator of Hospital Care who will also inform you what laboratory and further diagnostic tests are required before surgery and when you would have a consultation with an internist and anaesthesiologist. The coordinator will also prepare a cost estimate based on doctor's referral, and this amount you will be required to pay before admission to the hospital.

5. Surgical treatment - CITO:

In case the surgery should be performed immediately (accident, sudden trauma), you will be admitted without paying, provided that you sign Payment Obligation. This document guarantees that you would cover the cost of treatment after the actual procedure is performed.

6. Final settlement:

In some cases, the final cost might be different from the amount already paid (this is indicated in the agreement for treatment), which would be the result of additional services rendered (extra physiotherapy, extra days of hospital stay etc), therefore you may be liable to cover extra costs for medical services. In such case, the Coordinator of Hospital Care will send you a request for payment of the missing amount together with the list of additional services.

Our priority is to keep you well-informed and fully understand the method of estimation the cost of your treatment and received invoices. If you have any questions about your bill please contact:



Danuta Milanowska
e-mail: danuta.milanowska@carolina.pl
tel. +48 22 355 84 48

Carolina example

KOMPENDIUM Medical Travel Partner

~~299 zł~~

99 zł



Pytania, na które znajdziesz odpowiedzi w kompendium:

- Na jaki rynek kierować ofertę medyczną?
- Jak wycenić ofertę medyczną?
- Jakie są najlepsze praktyki na rynku turystyki medycznej?
- Jaskie strategie w pozyskiwaniu pacjentów z zagranicy sprawdziły się w polskich wybranych placówkach?
- Które świadczenia zdrowotne cieszą się w krajach skandynawskich, na rynku niemieckim czy rosyjskim największą popularnością?
- Jakie są najbardziej perspektywiczne działania marketingowe w ramach turystyki medycznej?
- Jak współpracować z pośrednikiem?
- Czy warto pozyskać certyfikację międzynarodową?
- Na co zwrócić szczególną uwagę przy obsłudze pacjenta zagranicznego?

Kontakt

Magdalena Rutkowska

m.rutkowska@medicaltravelpartner.pl

+48 602 638 564

Kompendium do kupienia na stronie:

www.turystyka-medyczna.shoplo.com