

Incremento en los precios de los procedimientos y posicionamiento prémium con KLEx

Seeing beyond

Grupo Lirema, Escandinavia y Países Bálticos

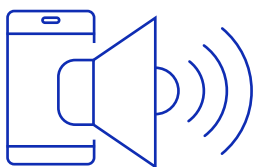
DESAFÍO

El Grupo Lirema, con nueve clínicas distribuidas en Lituania, Suecia, Dinamarca y Noruega, se había consolidado como un proveedor de volumen medio-alto en cirugías refractivas. A pesar de su alcance, el grupo no ofrecía procedimientos avanzados como la extracción lenticular queratorefractiva (KLEx), lo que limitaba su potencial de crecimiento tanto en volumen como en márgenes de ganancia.

Para reforzar su posicionamiento en el mercado, Lirema se convirtió en el primero en incorporar el ZEISS VISUMAX 800 en regiones dominadas por PRK (Lituania) y Femto-LASIK (Suecia, Dinamarca y Noruega). Para redefinir verdaderamente su marca como líder en el segmento prémium, el Grupo Lirema necesitaba abordar una serie de aspectos clave: mejorar su presencia digital, optimizar la experiencia

de los pacientes y ampliar su catálogo de oferta quirúrgica. Con el apoyo de la consultoría para el desarrollo de clínicas (PDC) de ZEISS, Lirema se propuso redefinir su estrategia y alcanzar un crecimiento sostenible.

ACCIÓN



Marketing estratégico y mejora digital

- En 2022, el equipo directivo de Lirema se incorporó a un programa del PDC Club de 12 meses de duración centrado en la captación y la conversión de pacientes.
- Consultores de desarrollo de clínicas de ZEISS llevaron a cabo asesoramientos de marketing in situ.
- Formularon recomendaciones para mejorar el sitio web y la presencia en redes sociales.



Excelencia en asesoramiento y comunicación

- ZEISS PDC impartió tres sesiones de formación presenciales en Suecia, Dinamarca y Lituania (centradas en ZEISS SMILE pro y ZEISS PRESBYOND).
- Seguimiento y altos estándares de comunicación
- Se implementaron folletos informativos sobre la experiencia del paciente para facilitar el asesoramiento a los pacientes



Desarrollo del liderazgo y la visión estratégica

- En octubre de 2023, el director de operaciones de Lirema para los países nórdicos participó en el programa ejecutivo para líderes del sector oftalmológico.
- Adquisición de estrategias avanzadas de crecimiento y posicionamiento en el mercado prémium

RESULTADOS

Mejora de las operaciones y el servicio

En respuesta a la creciente demanda de los pacientes, el Grupo Lirema optimizó con éxito sus operaciones al crear el puesto específico de gerente de servicio de atención al cliente y ampliar el equipo del centro de llamadas con dos nuevas contrataciones en 2024. Estas medidas mejoraron considerablemente la comunicación y la eficiencia del servicio, lo que contribuyó a un crecimiento continuo.

¿Le interesa?
Póngase en contacto con nosotros:
www.zeiss.com/simple-choice

