



**COME CONVINCERE
I PAZIENTI CHE NON
TI CONOSCONO A SCEGLIERTI**



**100+ RECENSIONI
PER FISIOTERAPISTI**



Marco Orlando

Fisioterapista³

 **FISIODESK**

 **Fisioterapista**
facile.it

PRINCIPIO GUIDA

CHIEDI.

Leggi questa guida da smartphone così
puoi cliccare direttamente sui link presenti
sopra i testi e sulle immagini.

Versione 1
27 Gennaio 2024

“Booking, Tripadvisor, AirBnB hanno creato imperi...
Non comprando case. Raccogliendo recensioni”

M. Orlando



Devi aiutare i pazienti per guadagnare.

Se il numero di pazienti è costante o peggio diminuisce c'è un problema.

Il problema si risolve attirando nuovi pazienti.

Potenziali pazienti ti scelgono sulla base delle testimonianze e delle recensioni positive.

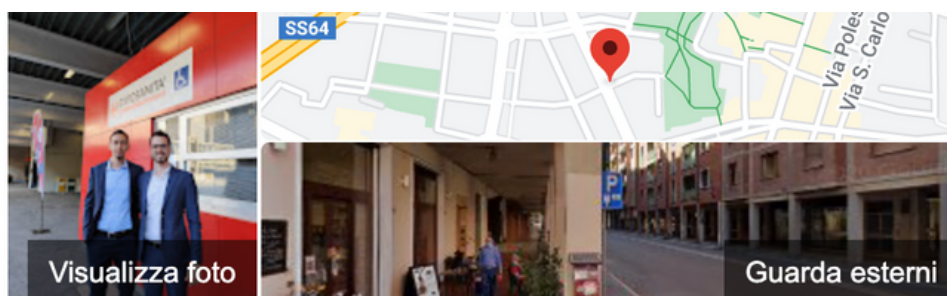
Hai meno recensioni del tuo collega di fianco?
A parità di fattori sceglieranno lui.

Sicuramente sai già che **le recensioni non arrivano per magia. Bisogna chiederle.**

Precisamente devi far sì che **i tuoi pazienti felici ti lascino la recensione in modo che altri potenziali pazienti possano vederla.**

E questa guida, 100+ recensioni per fisioterapisti, ti mostrerà esattamente come riuscirci.

Tutto ciò che trovi in questa guida è quello che ha funzionato con le mie attività e con i diversi colleghi fisioterapisti con i quali lavoriamo. Sono certo che funzionerà anche per te.



Gestionale per fisioterapisti - FisioDesk

5,0 ★★★★★ 157 recensioni ⓘ

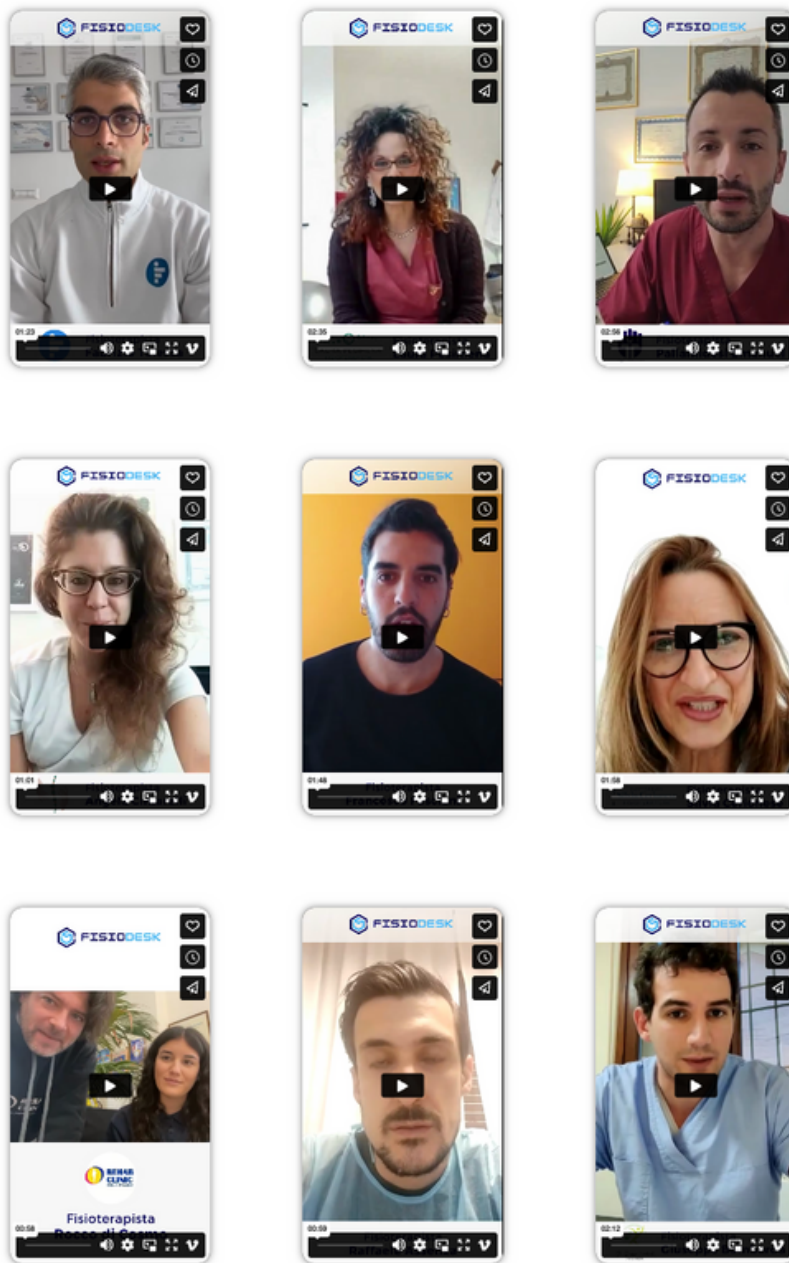


Metti in pratica tutti i suggerimenti e sono certo che **arriverai a più di 100 recensioni positive in meno di un anno e senza sforzo.**

Suggerimenti che **a me sono costati migliaia di euro** e che ho distillato per te all'essenza così che tu possa applicarli immediatamente gratuitamente.

Non sottovalutare questa guida, dagli valore anche se all'inizio non ti sarà tutto chiaro.

Ci vuole pazienza. Un giorno capirai il valore di queste informazioni. Come raccogliere i frutti a partire da un seme... è solo questione di tempo.



Perché lo faccio? **Per guadagnarli la tua fiducia.**

Il nostro modello di business è basato sul **dare tanto tanto valore gratis a tutti i fisioterapisti** tramite eventi, formazione, vetrina, funzionalità del software, consulenze, ecc...

E, fra tutti guadagnare la fiducia di chi ha bisogno di un software gestionale.

Iniziamo!

**“I migliori amici non chiedono lo sconto
e ti lasciano una recensione”**



Essenzialmente il processo di raccolta delle recensioni si divide in 3 step:

Step 1: Scelta del “recipiente” dove raccogliere le recensioni.

Step 2: Richiesta recensione al paziente.

Step 3: Gestione delle recensioni ricevute.

Parliamo di recensioni scritte e gli stessi concetti sono applicabili anche alle videorecensioni, testimonianze dal vivo, ecc...

STEP 1: SCELTA DEL “RECIPIENTE” DOVE RACCOGLIERE LE RECENSIONI.

Su Google perché le persone cercano su Google.
Se non hai ancora creato la tua attività su Google puoi farlo gratuitamente qui.
Scrivici se hai bisogno di una mano 🙌

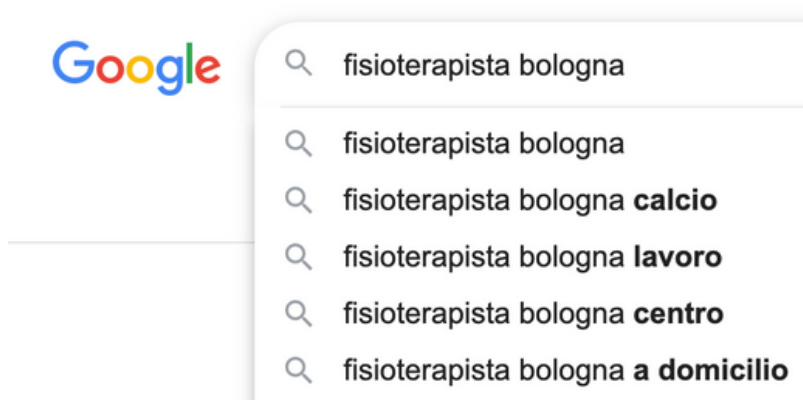
https://www.google.com/intl/it_it/business

SUGGERIMENTO 1 - IL NOME DELL'ATTIVITA'

Chiamare l'attività con Dott. Nome e Cognome o qualcosa del tipo Studio Pigreco ti farà perdere opportunità rispetto ad un nome basato sulle parole ricercate dai pazienti.

Esempio corretto potrebbe essere:

Fisioterapista Bologna Centro Marco Orlando



Una volta creato il tuo profilo su Google assicurati di comparire nei risultati di ricerca.

STEP 2: RICHIESTA RECENSIONE AL PAZIENTE

Ci siamo, da oggi ad ogni paziente che entrerà in studio gli chiederai la recensione.

La vera differenza fra chi ha zero recensioni e chi ne ha tantissime è semplice... CHIEDERE.

Nessuna recensione · Fisioterapista

5,0 ★★★★★ (13) ⓘ · Fisioterapista

5,0 ★★★★★ (300) ⓘ · Fisioterapista

SUGGERIMENTO 2 - IL MOMENTO GIUSTO

Il momento migliore quando chiederla è **quando il paziente è felice e ci ringrazia**, magari dopo che ha effettuato il pagamento della seduta.

SUGGERIMENTO 3 - FAI DA TE

Molti pazienti **non sanno lasciare le recensioni** perché non l'hanno mai fatto. Puoi guidarli tu con degli esempi. Se non sanno raggiungere il form aiutali facendoli vedere come si fa dal loro telefono. Mi raccomando, molto importante, non facciamoli sentire stupidi.

SUGGERIMENTO 4 - COLLEGAMENTO DIRETTO

Nessuno ha voglia di perdere tempo a cercare un profilo su google per lasciare una recensione.

Inviagli un link diretto su whatsapp oppure **inserisci un espositore nella sala di attesa.**



SUGGERIMENTO 5 - ABITUDINE

Deve diventare un'abitudine, **è parte del lavoro**. Passerà la timidezza iniziale e le classiche scuse scompariranno. **"Ma io non ho tempo di chiedere le recensioni..."**

SUGGERIMENTO 6 - PERCHÉ

Inserisci la parolina magica "Perché" quando chiedi una recensione. "perché" aumenta le probabilità di successo.

Puoi lasciarmi una recensione **perché aiuta altri pazienti a trovarmi su google?**

SUGGERIMENTO 7 - TRACCIA TUTTO

Molti ti diranno **si certo ma poi non te la lasciano**, bisogna insistere un pò, magari alla prossima seduta.

Altri invece te la lasciano e tu glie **la richiedi perché hai dimenticato** che te l'avevano già lasciata.

In entrambi i casi è bene tenerne traccia. Puoi farlo con carta e penna o con dei software come FisioDesk. L'importante è farlo.



Siamo davvero sicuri di chiederle a tutti?

Si utilizzando le giuste maniere...



Ad esempio chiederai:

“Quando sei soddisfatto da 1 a 10 del percorso che abbiamo fatto?”

oppure

“Da 1 a 5 quanto consiglieresti il nostro centro agli altri? (5 consigliatissimo)”

Caso A) Se la risposta è alta 9-10 nel primo caso 5 nel secondo, allora puoi procedere alla richiesta della recensione.

Caso B) Chiederai al paziente, **cosa posso fare per arrivare a 5 o 10?** Vedrai quante informazioni utili riceverai oltre a **far sentire il paziente ascoltato.**

STEP 3: GESTIONE DELLE RECENSIONI RICEVUTE

Benissimo, abbiamo le recensioni, abbiamo finito? Non ancora...

Le recensioni vanno **lette e risposte**, soprattutto quelle negative.



Francesco Gigliotti

3 recensioni



2 anni fa

Sono andato per alcune sedute di Tecarterapia, sono stato affidato ad un ragazzino alle prime sessioni, non aveva nessuna esperienza, nè era in grado di leggere il referto del medico e capire il mio problema. Da evitare

SUGGERIMENTO 8 - LEGGI ANCHE LE RECENSIONI DEI COLLEGHI

Una buona pratica è leggere periodicamente le recensioni dei colleghi per capire **cosa fanno bene o quali errori commettono**.

A volte i pazienti notano anche i quadri!



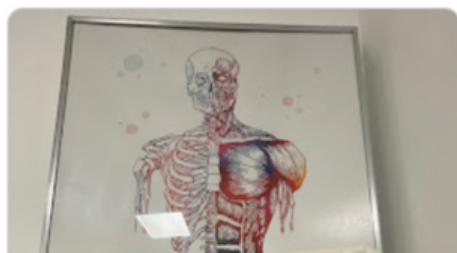
Letizia Beccarini

8 recensioni · 5 foto



10 mesi fa

Professionisti, bravi, simpatici. Ambiente pulito e organizzato. Attuali tecniche molto varie e nuove. Pienamente soddisfatta! Urbano è un mago! ;)



Congratulazioni! Hai completato i 3 Step!

Spero che tu stia già mettendo tutto in pratica.
Faccio il tifo per te!

Quando ne avrai un po' puoi utilizzarle anche nella vita reale. Vedo sempre più studi che creano il **libretto delle testimonianze** e lo lasciano nella sala d'attesa per rassicurare i pazienti che sono nelle mani giuste.

SUGGERIMENTO 9 - DIFFONDI

Oggi viviamo sui social, leggiamo libri, guardiamo video. Puoi ripubblicare le recensioni per raggiungere e condividere l'esperienza con nuovi potenziali persone. Personalmente abbiamo perfino stampato un libro di 180 pagine di recensioni di fisioterapisti.
Clicca sull'immagine per leggerlo.



SUGGERIMENTO 10 - MIGLIORA IL PROCESSO

Hai appena letto tutto ciò che devi sapere per iniziare a raccogliere le recensioni al meglio.

Mi raccomando continua a sperimentare.

Lascia anche tu le recensioni per allenarti e per capire meglio alcune dinamiche.

Ci sono le recensioni a un mese... a un anno...

Ricordo che quando ho iniziato alcune recensioni parlavano del prezzo basso del gestionale...

Oggi trovi molte recensioni del tipo *“mi ha cambiato la vita, lo utilizzo da anni, prima facevo tutto con carta e penna ora invio al TS con un click! Un’ora in più con la mia famiglia...”*



consiglia **Fisioterapista Facile.**

SUGGERIMENTO BONUS - RINGRAZIA

Sii grato/a di tutti coloro che parlano bene di te e ringraziali pubblicamente. Fagli sapere che sono stati gentilissimi e che hai apprezzato.

**GRAZIE DI VERO CUORE A CHI HA DEDICATO UN
MINUTO PREZIOSO DELLA SUA VITA PER
LASCIARCI UNA RECENSIONE**



Leggere le recensioni è un'ottima cura per il nostro buon umore e per ricordarci di tutte quelle persone che hanno apprezzato il nostro lavoro... è il nostro lavoro che ci onora e ci fa lasciare il mondo un posto migliore, un posto a 5 stelle.

Grazie per aver letto questa guida! Spero ti è stata molto utile.. Da 1 a 10 quanto? Fammelo sapere su [whatsapp 3756168443](https://www.whatsapp.com/channel/00299867000000000000) o per e-mail a info@fisioterapistafacile.it

Marco Delmondo

Marco Orlando, Cofondatore di FisioDesk

P.S. Raggiungi 50 recensioni e scrivimi... ho un premio per te.