**MISE EN PLACE DES PLANS DE SANTÉ**

# Faire une réunion d’équipe

* Pourquoi?
	+ Tout le monde doit être informé car c’est un service global
	+ Le service plan de santé peut être chronophage s’il n’y a pas un minimum de travail en amont sur le “c’est quoi?” “qui dit quoi?” “Qui fait quoi?” “le client va gagner quoi?” “la clinique va gagner quoi?”
* Contenu de la réunion
	+ *Partager votre enthousiasme*
		- la clinique va être au top du top en médecine préventive en proposant à ses clients un package préventif sur une année
		- la clinique va se démarquer
		- le CA va progresser
		- No stress: l’avantage des plans de santé c’est que l’équipe va pouvoir tout prévoir!
	+ *Se répartir les rôles*
		- qui s’occupe de la comm plan de santé au sein de l’équipe? Importance de centraliser les questions, les remarques de l’équipe pour lever les freins, le stress de la nouveauté: une ASV ou un véto.
		- qui s’occupe de la comm client? Importance de recueillir les questions les remarques des clients: une ASV ou un véto.
		- qui travaille sur le contenu des plans?: un véto.
	+ *Fixer des objectifs à votre équipe*
		- ex: 25 plans le premier mois. N’hésitez pas à être ambitieux, le recrutement est facile au début car vous avez un segment de clients qui vous suivrait les yeux fermés! Ce sont ceux là qu’il faut cibler en premier!
		- ex 10% de vos clients actifs la première année (moins si vous faites beaucoup de référé ou si vous lancez actuellement d’autres services en même temps)
	+ *Les faire rêver*
		- les plans de santé préventifs peuvent s’enrichir avec le pet food
		- votre équipe va pouvoir créer des services réservés aux clients plans de santé ou fortement remisés en plan de santé
		- après les plans préventifs viendront les plans de patho chro!
		- pourquoi pas commencer l’incentive à tout petit niveau pour leur prouver que vous êtes certains que cela va marcher, l’incentive vous fait peur? Vous n’en avez jamais fait? Commencer tout petit, vous ne risquez pas grand chose mais votre équipe appréciera votre nouvelle manière de les remercier pour un service totalement innovant!
	+ *Rassurer*
		- Proposer un plan c’est faire un devis pour une année avec APE API visites vaccinales et si besoin stérilisation ou détartrage: tous les vétos savent faire
		- Vous avez choisi le bon partenaire: il vous accompagne!
			* avec une formation sur site le premier jour
			* une assistance en ligne clients
			* une assistance en ligne clinique
			* une appli clients
			* une plateforme de constructions des plans avec VOS services, VOS produits, VOS tarifs
			* une plateforme avec une rubrique “statistique” claire qui vous facilitera le pilotage de vos plans
			* un partenaire qui a prévu l'intégration comptable du CA plan
			* un partenaire qui respecte la loi

# Travaillez d’abord sur un ou quelques plans types

Choisissez la facilité pour le premier plan type à travailler

* + là où votre équipe est la plus rodée
	+ là où le service que vous proposez fait consensus dans l’équipe
	+ là où vous pouvez vous dégager du temps pour proposer un plan

Vous pouvez choisir la visite annuelle vaccinale du chat adulte (facile car peu de catégories de poids dans les APE API), la troisième visite vaccinale chiot ou chaton (parce qu’on a déjà expliqué APE API nutrition à la première et deuxième et qu’on a du temps) ou peut être la stérilisation du chat ou tout autre service que votre clinique fait et aime le plus faire!

Ex: choix de la stérilisation du chat:

* construire son contenu: stérilisation, vaccination, APE, API + peut être BPA, identification électronique, autre service que vous proposez à la stérilisation….
* le créer en plan type, se faire aider au besoin par son partenaire
* l’ASV peut donner la leaflet sur les plans à l’accueil, elle ne les donnera donc qu’aux clients qui viennent pour une stérilisation chat: “c’est nouveau, vous pouvez désormais faire la stérilisation de votre chat avec un plan de santé, le Dr X va vous le proposer”
* le véto le détaille lors de la consultation préanesthésique en s’appuyant sur le devis plan
* les arguments clients sont: “grâce à ce plan pour Mistigri, vous allez faire bien mieux et bien plus qu’une simple stérilisation, nous allons prévoir ensemble une année de soins!”...
* le plan peut se signer à la reprise le soir ou peut être que vous préfèrerez le matin en fonction des disponibilités du client, peut être faudra t il prévoir la reprise par un véto dans ce cas

# Les idées reçues: vrai ou faux?

c’est chronophage

on a plus d’impayé

c’est compliqué

ce n’est pas légal, on peut être attaqué

il faut mettre beaucoup de remises

les clients ne sont pas prêts à prendre un an d’APE API

les clients trouvent cela cher

on perd beaucoup de temps

les clients souhaitent un étalement des frais

les clients aiment les nouveautés digitales

les clients s’amusent de “ne pas payer”

les clients aiment le pack sms pour leurs ape api

l’observance est meilleure en plan de santé

la qualité de soins est meilleure en plan grâce à l’anticipation

les clients dépensent plus en plan de santé

pas besoin de mettre forcément des remises

on prend quelques min, on signe une année entière

les renouvellements de plan se font en 2 min

les ASV aiment délivrer les APE API sans avoir de reproches prix

les ASV aiment les clients plan car elles ont 0 facture à gérer

le client apporte plus d’importance aux mensualités qu’au coût global ou qu’aux remises

l’équipe va être inspirée par les plans, créer des nouveaux services

on peut pousser la personnalisation: un client, un plan

on peut aussi ne faire que des plans type

Votre équipe ou vos clients vous demandent d’intégrer d’autres services dans les plans?

C’est gagné!Vous allez pouvoir en développer d’autres!

