

Эффективное внедрение CRM-системы для стоматологии

Опубликовано: 02.07.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Узнайте, как внедрение CRM-системы amoCRM помогло стоматологической клинике решить проблему пустых кресел и увеличить доход.

Почему стоматология нуждается в CRM?

Стоматологические клиники сталкиваются с множеством вызовов, среди которых управление расписанием, учет пациентов и контроль доходов.

Пустые кресла — это не только потеря времени, но и упущенная прибыль. Внедрение CRM-системы может существенно изменить ситуацию.

Как amoCRM решает проблему пустых кресел?

amoCRM позволяет автоматизировать процессы, связанные с записью пациентов, напоминанием о визитах и управлением расписанием врачей. Это помогает снизить количество пустых кресел и повысить уровень сервиса, что в свою очередь положительно влияет на лояльность пациентов.

- **Автоматизация записи:** пациенты могут записываться на прием в любое время, что удобно и для них, и для клиники.
- **Напоминания о визитах:** автоматические уведомления помогают сократить количество несостоявшихся приемов.
- **Анализ данных:** возможность отслеживать посещаемость и доходы по каждому врачу и по клинике в целом.

Преимущества внедрения amoCRM для стоматологии

Внедрение amoCRM в стоматологическую клинику имеет ряд значительных преимуществ:

- **Увеличение дохода:** благодаря оптимизации процессов и сокращению пустующих мест.
- **Улучшение клиентского сервиса:** более высокая удовлетворенность пациентов за счет удобства записи и напоминаний.
- **Прозрачность финансов:** возможность анализа доходов и расходов в реальном времени.

План внедрения CRM в стоматологии

Чтобы процесс внедрения прошел гладко, следует придерживаться четкого плана:

1. **Аудит текущих процессов:** анализ существующих методов работы и выявление слабых мест.
2. **Проектирование системы:** разработка схемы внедрения с учетом специфики работы клиники.
3. **Обучение персонала:** проведение тренингов для врачей и административного персонала.
4. **Пилотное тестирование:** запуск системы в ограниченном режиме для выявления возможных проблем.
5. **Запуск и поддержка:** полное внедрение системы и предоставление технической поддержки.

Услуга: [Автоматизация бизнеса под ключ](#)

Кейсы: [Автогенерация платежных ссылок](#) · [Автоматизация отдела логистики](#)
· [Системы бонусов и рефералов](#)

Источник: <https://rubtsov.pro/blog/vnedrenie-crm-dlya-stomatologii.pdf>

<https://rubtsov.pro> — автоматизация бизнеса, CRM, ERP