

LA CONTACTOLOGÍA FORTALECE LA RELACIÓN CON NUESTROS PACIENTES

Los Lentes de Contacto se están convirtiendo en una herramienta que transforma la salud visual de nuestros pacientes, nuestra práctica clínica y su vida cotidiana. Las experiencias de 4 optómetras especializados en la adaptación de Lentes de Contacto, demuestran cómo la contactología mejora la visión, dinamiza la economía de los consultorios, fortalece la relación con los pacientes y genera un impacto positivo en la comunidad.

Contactología como estrategia de crecimiento

La contactología es un puente para la fidelización entre el paciente y el profesional, ya que permite el contacto permanente entre ellos y genera confianza, lo que es un efecto multiplicador. El paciente satisfecho comparte su experiencia con familiares, amigos y colegas, ampliando el alcance del consultorio ya que el voz a voz es la fuerza de mercadeo reconocida como la de mayor impacto y confiabilidad entre los pacientes. Esto convierte al establecimiento de óptica en un espacio de credibilidad, donde la salud visual se vuelve el centro de la conversación, mejorando la calidad de vida del paciente, ya que se logra integrar la vida social, la clínica y el entorno laboral de los pacientes a través de la contactología.



Comunicación: entre redes sociales y voz a voz

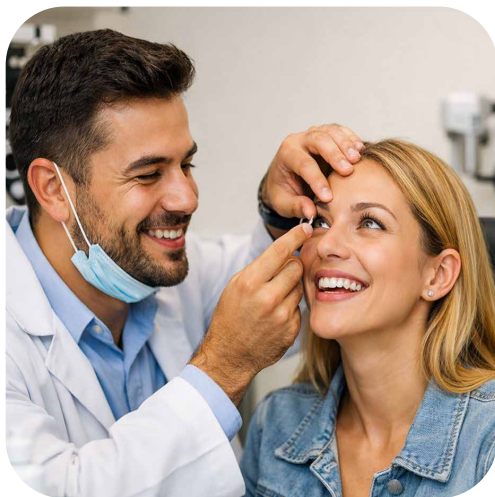
Uno de los ejes centrales es la **estrategia de comunicación**. Los especialistas coinciden en que atraer pacientes requiere creatividad y adaptación a los diferentes contextos:

Julián Triviño enfatiza en el poder del entorno social. Su práctica se nutre principalmente del contacto directo en actividades como el deporte y el baile, donde muestra a las personas que los lentes de contacto ofrecen comodidad frente a los anteojos o gafas. El contacto directo se convierte en su principal canal de crecimiento.

Felipe Melchor, utiliza las redes sociales como plataforma educativa y comercial. Sus videos explicativos sobre mitos y beneficios de los lentes de contacto, han generado confianza entre sus pacientes y atraen clientes jóvenes y adultos. El impacto es medible: cientos de interacciones mensuales y entre 8 y 10 adaptaciones efectivas de Lentes de Contacto al mes.

En ambos casos se demuestra que la comunicación puede ser digital o presencial, pero siempre debe transmitir claridad, confianza y cercanía.

Impacto económico: más allá de las gafas



Tener una estrategia para mantener tu negocio es algo importante, pero aún más importante es la salud visual de tu paciente, por lo tanto, el aspecto financiero mezclado con una buena práctica es clave para entender la relevancia de la contactología.

Alejandro Tapia nos cuenta que ofrecer lentes de contacto a sus pacientes mientras se formulan los lentes oftálmicos incrementó sus ingresos en más del 50%. La estrategia de “prueba temporal” es decir, dejar que los pacientes usen los lentes de contacto por un tiempo para ver cómo se sienten, se convirtió en una vía de fidelización y ventas sostenidas.

Héctor Velázquez basa toda su práctica en la contactología. Tiene un modelo de seguimiento integral compuesto por valoración completa de la parte ocular, consultas periódicas y entrega programada de los lentes, donde explica con amplitud el uso de los mismos y el plan de seguimiento, asegurando estabilidad financiera y confianza del paciente.

Julián Triviño en su experiencia comenta que logró un aumento del 60% en sus ingresos, gracias especialmente a los lentes de contacto de descarte diario, que complementan el uso de gafas sin competir con ellas.

Felipe Melchor aplica la venta cruzada: cada paciente que llega por lentes de contacto termina adquiriendo también gafas, generando ingresos adicionales de alrededor de UD 300 dólares por persona.

En todos los casos, los lentes de contacto se consolidan como un motor económico que complementa y potencia la práctica clínica.

Consultorios que comunican

El entorno físico también juega un papel fundamental. Los especialistas recomiendan transformar las salas de espera en espacios educativos, con pantallas que muestren videos e imágenes sobre lentes de contacto de manera permanente, este recurso despierta curiosidad y motiva preguntas, convirtiendo el tiempo de espera en una

oportunidad de aprendizaje y captación de posibles nuevos clientes.

La campaña “Mejora tu vida con lentes de contacto” demuestra que la contactología es una estrategia integral que combina clínica, comunicación, economía y comunidad. Los lentes de contacto corrigen la visión, generan bienestar emocional, fortalecen la relación paciente-profesional y dinamizan la práctica clínica.

En palabras de los especialistas, los lentes de contacto son un complemento indispensable: como tener “zapatos elegantes y tenis”, ofrecen versatilidad y libertad en la vida diaria, es invertir en calidad de vida.