



Abonnement mensuel de 49€ comprenant les services suivants :

Infrastructure du centre

- Accès au centre 365/365, 7/7, 24/24
- Stockage du matériel à demeure, en quantité limitée
- Disposer sa publicité dans le Centre
- Possibilité de régler son forfait en plusieurs fois
- Salles mises à disposition à titre gracieux lors des animations du centre et des échanges de pratiques entre intervenants

Outils informatiques

- Outils de réservation de salles en ligne
- Simulateur tarifaire
- Adresse e-mail professionnelle Khépri Santé
- Inscription sur Doctolib (d'une valeur de 109€ / mois)

Services de communication

- Bénéficiaire de la notoriété du Centre, acquisition de nouveaux clients
- Profil personnalisé sur le site Khépri Santé
- Publier des articles sur le blog
- Publier des stages et des ateliers sur le site web
- Partage de vos contenus sur nos réseaux sociaux
- Suivi individuel de votre visibilité sur le web par notre Community Manager

Avantages grâce à nos partenariats

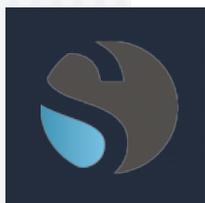
- Site web Simplébo à 29€/mois au lieu de 39€/mois
- Avantages lors de l'ouverture d'un compte professionnel à la BNP
- Tarif préférentiel pour paiement en carte bleue
- Tarif préférentiel à l'assurance RAHM. Responsabilité civile des professionnels

Opportunités de missions

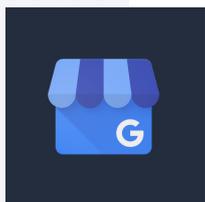
- Coordinations de soins pour les unités spécialisées
- Santé et Qualité de Vie au Travail (interventions en entreprise)

La mission de Khépri Santé est d'aider ses intervenants à développer leur clientèle. Voici un extrait de conseils que nous avons plaisir à vous partager.

Soyez visible sur la toile



Créer un site internet riche et moderne pour rassurer ceux qui tapent mon nom sur Google. Respecter les normes Google pour être bien référencé et être contacté. Permettre la prise de rendez-vous en ligne sur le site pour faciliter la vie des clients, diminuer les « lapins » et avoir plus de demandes. Simplébo partenaire de Khépri Santé m'accompagne.



Créer une fiche Google my Business sera une étape cruciale à mon référencement, il s'agit de la fiche professionnelle qui s'affiche à droite de l'écran lorsqu'on tape mon nom sur Google. Grâce à cette fiche, mes futurs clients pourront aussi me trouver sur google maps.



Inciter mes clients et mes proches à me donner une note et un avis sur ma fiche Google, plus j'aurais de notes, plus il y aura de chances que mon profil soit sélectionné par un client potentiel.



Créer et animer ma page Facebook professionnelle, indépendante de mon compte personnel. Je peux rappeler à mes clients qu'ils peuvent y trouver de nouveaux articles régulièrement, notamment sur leurs maux, des informations sur la pratique que j'exerce, les actualités de Khépri Santé...



Créer un profil LinkedIn : J'agrandis mon réseau professionnel, je rencontre d'autres thérapeutes, je fais parler de moi. Cette plateforme n'est pas à négliger.

Doctolib

Opter pour la prise de rendez-vous en ligne. La création d'un compte Doctolib est comprise dans l'abonnement Khépri Santé. Cette plateforme vous met à disposition un agenda très complet de gestion de vos rendez-vous, c'est sûrement l'outil qui vous apportera le plus de nouveaux clients.



Actualiser mon profil Khépri Santé : il m'est attribué une fiche référencée sur le site web de Khépri Santé. Je peux modifier mes informations à tout moment grâce à mes identifiants.



M'inscrire sur des annuaires en ligne gratuits et y mettre un maximum d'informations sur moi améliorera mon référencement et ma visibilité. Annuaire Thérapeutes, Guide des médecines douces, Yelp, Spirivie...



Faire une photo professionnelle de moi. L'important est que la photo soit rassurante. Je la ferai figurer sur les différents annuaires et sur mon site internet. Portraits-Therapeutes.fr m'accompagne. Je peux aussi aller voir : everphotoshoot.com



Rédiger des articles sur le blog, sur les maux que traite ma pratique, mes stages ou ateliers. Cela booste le référencement et ma crédibilité, tout en rendant service aux clients. Je dispose d'un espace personnel sur le blog de Khépri Santé prévu à cet effet. Je les partage ensuite à intervalles réguliers sur ma page Facebook professionnelle et avec mon compte personnel.



Paramétrer ma signature automatique d'email en y faisant figurer l'adresse de mon site ainsi que la mention « Prise de RDV en ligne ». Je me rends sur www.signature-email.simplebo.net pour apprendre à le faire.

Faites parler de vous : partout, tout le temps



Utiliser le bouche à oreille, je fais en sorte que mes amis, confrères ou clients me recommandent auprès de leur entourage.



Envoyer une lettre aux médecins, thérapeutes et pharmaciens des alentours pour me présenter, voire proposer un café pour échanger sur nos pratiques respectives.



Contacter les associations sportives, artistiques ou encore sociales de la ville pour leur proposer d'intervenir auprès de leurs membres pour une séance d'initiation gratuite.

Faites en sorte de tisser un lien durable avec vos clients



Créer mes cartes de visite professionnelles. Je pense à la petite mention « Prise de RDV en ligne ». Je peux donner la carte d'autres praticiens que je recommande. Ils auront alors tendance à faire de même en retour.



Garder contact avec mes clients. Je leur envoie un email post séance et un email post résultat, avec ma signature d'email professionnelle. Je pense toujours à reprendre rendez-vous avec mon client à la fin d'une séance.



Mettre à jour ma messagerie vocale. Afin d'inciter mes clients à prendre rendez-vous de façon autonome lorsque je ne suis pas disponible.