# Site thérapeutes (5 onglets)

## Présentation du centre, Le concept

### Mutualisation de l'espace et des services

### Orientation des clients vers la thérapie la plus adaptée

### Espace d'accueil des patients et redirection vers le client

## Présentation économique

### Comparaison "espace thérapeutes" versus "votre cabinet"

### Les engagements et tarifs

### Le simulateur financier

## Les services aux thérapeutes

### Pour vous concentrer sur vos clients.

### Sophrokhepri, plus qu'un espace, une plateforme de services à la carte.

## Service de réservation

### **http://www.resa.sophrokhepri**

### Plateforme de sélection et de réservation des services (salles de consultation salle de réunion, matériel ...)

### Possibilité d'ouvrir un espace de réservation sur votre agenda pour vos clients ou partenaires.

## Contacts, CGV, ...

# Pourquoi ce centre, Présentation du concept

## Mutualisation de l'espace et des services

### Si vous optez pour **Votre propre cabinet ou cabinet partagé**

#### Frais fixes très importants pour un démarrage ou activité complémentaire

#### Prise de rendez-vous à gérer ou frais de secrétariat

#### Partage de cabinet avec un ou plusieurs confrères difficiles à gérer (quels jours, quelles heures pour chacun)

#### Coûts de fonctionnement fixes et indépendants du nombre de consultations ou prestations

#### Abonnement électricité, chauffage, tel, impots locaux...

#### Frais d'installation, caution, remise au gout du jour, décoration des locaux

#### Tarif prohibitif si zone d'accès facile et de chalandise, centre ville,...

### Si vous optez pour **Le Centre du mieux-être Sophrokhepri**

#### La solution la plus souple et complète pour monter votre cabinet

#### Vos frais de fonctionnement sont proportionnels à votre chiffre d'affaires

#### Absorbez facilement des variations d'activité et ce à moindre coût.

#### Salle d'attente, centre ville, 50 mètres du RER, climatisation, accès handicapés

#### Internet, Téléphone à disposition gracieuse

#### Espace détente, petite cuisine

#### Grandes salles de réunion, espace de cours ou thérapies de groupe

#### Espace pluridisciplinaire créant un effet de synergie et complémentarité entre confrères.

#### Ne soyez plus seul face à vos clients ou patients

#### Le jour ou votre chiffre d'affaires le justifiera et seulement à ce moment là, montez votre propre cabinet...

# Tarifs/Forfaits option novatrice

## Parce que notre vocation n'est pas

### De vous obliger à prendre un gros forfait pour avoir les meilleurs prix

### De vous obliger a prendre de multiples petits forfaits au cours de l'année, ce qui vous empêcheraient d'avoir les meilleures conditions.

### De vous vendre des heures qui ne vous serviraient pas avant l'échéance.

### De vous engager sur un gros montant pour obtenir les meilleurs tarifs

### De vous "obliger" à prendre un crédit financier pour bénéficier des meilleures offres

## Parce que notre vocation est

### De vous engager au minimum tout en vous faisant bénéficier des meilleurs prix en fonction de votre utilisation réelle annuelle.

### De vous présenter une offre sans risques même si vous ne quantifiez pas vos besoins.

### De vous fidéliser par la qualité de nos services plutôt que par un engagement quelconque.

### De faire sauter les obligations d'utilisations sur un laps de temps car la pression de votre business ne doit pas venir de nous.

### Vous aider dans votre business.

# Tarifs/Forfaits option novatrice

## Pas de forfaits au sens strict, mais une offre évolutive sans engagement

### Offre de bienvenue 1 heure offerte à tout nouveau thérapeute ce, sans engagement.

### Parce que vous ne savez pas de combien d'heures vous aurez besoin Choisissez une des offres ci-dessous que vous utiliserez (prix H.T.)

## Choisir le bon forfait

### Le but du centre n’est pas de vendre des prestations qui ne seront pas utilisées mais de proposer des forfaits intéressants pour les thérapeutes sans mettre celui-ci en situation gênante.

# Business proposition

## Une heure de bienvenue offerte pour tout inscription validée

## Des forfaits clairs et précis

## Des remises supplémentaires sont accordées pour réservations 1/2 journée ou journée (respectivement **-20%** et **-25%**). Des crédits d'heures sont en plus accordés aux personnes ayant acheté plusieurs forfaits vous assurant du meilleur prix d'achat sur l'année (Pour plus de détails, voir simulateur de tarif en ligne).

### 1 an après votre inscription, nous ferons le point ensemble et :

#### Si vous le souhaitez, nous transformerons vos packs consommés ou en cours de consommation en packs les plus avantageux pour vous.

#### L'économie ainsi réalisée sera transformée en heures d'utilisation de nos services.

#### Ce système souple vous permettant in-fine de bénéficier des meilleures conditions, ce :

##### Sans vous engager de façon risquée

##### Sans avoir peur

##### Sans avoir à acheter un gros forfait pour avoir les meilleures conditions

##### Sans problèmes de trésorerie ni frais de crédit.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Packs | NombresD’heures | PrixAchat | PrixHoraire | Gain réalisé |
| Découverte | 4 | 76 | 16 | 0 |
| Bronze | 20 | 340 | 15 | 40 |
| Argent | 50 | 800 | 14 | 150 |
| Or | 100 | 1500 | 13 | 400 |
| Diamant | 200 | 2800 | 12 | 1000 |

# Réservation

## Vous réservez une cabine de consultation

### Au coup par coup selon vos rendez-vous.

#### Réservez sur le web un créneau disponible qui vous convient pour chaque rendez-vous patient que vous avez.

##### Idéal pour démarrer votre activité, préférer la 2eme solution si vous avez plus de patients

### A l'avance

#### Réservez sur le centre, des plages horaires contigües de cabine afin de regrouper vos consultations.

##### Laissez vos clients réserver eux-mêmes selon vos disponibilités sur votre espace privatif\* de réservation

##### Possibilité d'approuver chaque rendez-vous ou approbation automatique

###### Réservé en général à vos clients récurrents ou en cure

### Ces 2 manières de procéder pouvant s’harmoniser pour une meilleure souplesse et rentabilité

### \* Sur option (En cours de développement).