

EBOOK

vilbo[®]
Planner

10 TÉCNICAS PARA FIDELIZAR PACIENTES DE NUTRICIÓN:

Estrategias prácticas para nutricionistas profesionales



INDICE

	Pág.
1.- Establecimiento de objetivos “SMART”.....	4
2.- Seguimiento del cumplimiento de metas.....	7
3.- Sesiones de seguimiento programadas.....	8
4.- Encuestas de satisfacción.....	9
5.- Incentivos por cumplimiento de metas.....	10
6.- Comunicación motivacional entre consultas.....	11
7.- Seguimiento de objetivos no alcanzados.....	13
8.- Participación en grupos de apoyo o sesiones educativas.....	14
9.- Refuerzo positivo y reconocimiento de logros.....	15
10.- Evaluación de resultados objetivos.....	16

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, como nutricionistas nos encontramos en la primera línea de una batalla por el bienestar y la salud de las personas, guiando a nuestros pacientes hacia hábitos alimentarios más saludables y sostenibles. Sin embargo, sabemos que el camino hacia una salud óptima está plagado de obstáculos, y la adherencia a los planes nutricionales puede convertirse en un desafío para muchos.

¿Cómo podemos asegurar que nuestros pacientes no solo sigan nuestras recomendaciones (y nos sigan a nosotros), sino que también se conviertan en embajadores entusiastas de un estilo de vida saludable?

Este e-book está diseñado para nutricionistas que desean ir más allá de la consulta tradicional y establecer relaciones sólidas y duraderas con sus pacientes, justamente para lograr ese objetivo.

Aquí, exploraremos **10 técnicas fundamentales** para fidelizar a los pacientes, desde la construcción de una conexión auténtica hasta la implementación de estrategias innovadoras de seguimiento y apoyo.

Te enseñaremos a cultivar una comunidad de pacientes fidelizados, comprometidos y motivados, que no solo alcanzarán sus objetivos nutricionales, sino que también se convertirán en defensores apasionados de tu práctica.

Prepárate para desbloquear el potencial completo de tu labor como nutricionista y transformar vidas a través de una relación genuina y enriquecedora con tus pacientes. ¡Es hora de redefinir la nutrición y crear un impacto perdurable en el mundo!

1.- Establecimiento de objetivos “SMART”

Establecer objetivos “SMART” (En español: **Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con Tiempo**) es fundamental para fidelizar pacientes en nutrición. Estos objetivos proporcionan claridad y seguimiento, lo que aumenta la motivación y el compromiso del paciente.

Lo ideal es poder realizar una **TABLA** con los objetivos que plantees para tu paciente, de tal forma que los puedas ordenar según el “SMART”. Esta tabla se la puedes pasar al paciente y tenerla tú también para los siguientes controles.

Aquí te dejamos 3 ejemplos prácticos:

1. **Objetivo: Reducción de consumo de azúcar**

- *Específico:* El paciente se compromete a reducir su consumo diario de azúcar añadido en bebidas y alimentos procesados.
- *Medible:* Se establece una meta específica, como reducir el consumo de azúcar en un 25% en las próximas cuatro semanas.
- *Alcanzable:* La meta se ajusta según las necesidades individuales del paciente y su estilo de vida.
- *Relevante:* La reducción del consumo de azúcar está alineada con los objetivos de salud del paciente, como mejorar la salud metabólica o controlar el peso.
- *Tiempo:* Se establece un plazo claro de cuatro semanas para evaluar el progreso y ajustar el plan si es necesario.

1.- Establecimiento de objetivos

“SMART”

2. Objetivo: Incorporación de alimentos ricos en fibra

- *Específico:* El paciente se compromete a aumentar su consumo diario de fibra mediante la inclusión de alimentos ricos en fibra en su dieta.
- *Medible:* Se establece una meta específica de consumo diario de fibra, por ejemplo, alcanzar los 25 gramos de fibra al día.
- *Alcanzable:* Se proporcionan opciones de alimentos ricos en fibra que se ajusten a las preferencias y posibilidades del paciente.
- *Relevante:* La ingesta adecuada de fibra puede mejorar la salud digestiva y contribuir a la sensación de saciedad, lo que apoya los objetivos de salud del paciente.
- *Tiempo:* Se establecen hitos semanales para evaluar el aumento gradual en el consumo de fibra y realizar ajustes según sea necesario.

1.- Establecimiento de objetivos

“SMART”

3. Objetivo: Incorporación de actividad física regular

- *Específico:* El paciente se compromete a incorporar actividad física regular en su rutina diaria.
- *Medible:* Se establece una meta específica de ejercicio, como caminar al menos 30 minutos al día, cinco días a la semana.
- *Alcanzable:* Se adaptan las recomendaciones de ejercicio según la condición física y las limitaciones individuales del paciente.
- *Relevante:* La actividad física regular complementa los cambios en la dieta para mejorar la salud general y el bienestar.
- *Tiempo:* Se establece un plan de acción semanal para registrar y evaluar la consistencia en la realización del ejercicio.

Al establecer objetivos SMART como estos, podemos ayudar a nuestros pacientes a tener metas **claras, medibles y alcanzables**, lo que aumenta la probabilidad de éxito y, a su vez, fomenta la fidelización al demostrar resultados tangibles y medibles en su salud y bienestar.

2.- Seguimiento del cumplimiento de metas

El seguimiento del cumplimiento de metas por parte de los pacientes es esencial para fidelizarlos en el ámbito de la nutrición.

Primero, proporciona un sentido de responsabilidad y compromiso con su propio bienestar. **Segundo**, permite evaluar el progreso y ajustar el plan de acción según sea necesario, lo que aumenta la eficacia y la satisfacción del paciente. **Tercero**, al ver resultados tangibles, como pérdida de peso o mejora en los marcadores de salud, los pacientes se sienten motivados y valorados, lo que fortalece su relación con el profesional de la nutrición.

Ejemplos prácticos de seguimiento y medición de metas podrían incluir:

- 1.- El **registro diario de la ingesta** alimentaria y el conteo de calorías para alcanzar un objetivo calórico específico.
- 2.- El **uso de aplicaciones móviles** para hacer un seguimiento del ejercicio físico realizado durante la semana.
- 3.- El **registro regular de medidas corporales**, como el peso y las circunferencias, para evaluar el progreso hacia metas de composición corporal. En este punto es clave determinar qué variable será la que se registrará y con qué frecuencia, ya que una variable mal utilizada o una frecuencia excesiva, puede jugar en contra y aumentar la ansiedad del paciente.

3.- Sesiones de seguimiento programadas

Las sesiones de seguimiento programadas también son fundamentales para fidelizar pacientes en nutrición.

En primer lugar, ofrecen un espacio regular de apoyo y motivación, lo que fortalece la relación entre el paciente y el profesional de la nutrición. Segundo, permiten evaluar el progreso hacia los objetivos establecidos, lo que ayuda a ajustar el plan de acción según las necesidades individuales. Tercero, brindan la oportunidad de abordar desafíos y barreras que puedan surgir en el camino, lo que aumenta la probabilidad de éxito a largo plazo.

En general, dependiendo de lo que converses con tu paciente, las sesiones de control puedes programarla según un tiempo específico, pero que idealmente no pase de 1 mes. Por ejemplo:

- 1.- Controles **quincenales (¡es lo ideal!)** para revisar la pauta alimentaria del paciente y hacer ajustes en la dieta según los resultados obtenidos
- 2.- Consultas **mensuales** para realizar mediciones corporales y evaluar el progreso hacia metas de composición corporal
- 3.- Sesiones **trimestrales** para discutir el mantenimiento de hábitos saludables y establecer nuevos objetivos a largo plazo.

***Es clave que al terminar cada evaluación con el paciente, dejes agendada desde ya la fecha de la próxima evaluación de seguimiento.*

4.- Encuestas de satisfacción

Las encuestas de satisfacción son herramientas CLAVES Y NECESARIAS (casi obligatorias) para fidelizar pacientes en nutrición.

Primero, permiten comprender las necesidades y expectativas individuales, lo que facilita la **personalización de los servicios**.

Por ejemplo, si una encuesta revela que muchos pacientes desean recetas rápidas y saludables, puedes ofrecer talleres o recursos en línea específicos para satisfacer esa demanda.

Segundo, las encuestas miden la percepción del paciente sobre la calidad del servicio, lo que te **permite identificar áreas de mejora**.

Por ejemplo, si varias encuestas señalan largos tiempos de espera, podrías implementar un sistema de citas más eficiente para aumentar la satisfacción del paciente.

Tercero, las encuestas ayudan a **evaluar la lealtad del paciente**. Si muchos pacientes expresan su intención de recomendar tus servicios a otros, eso indica una alta fidelización.

Mantener un seguimiento regular de estos datos te permite cuantificar y medir el impacto de tus esfuerzos de fidelización.

Si aún no tienes encuestas de satisfacción luego de tus consultas, DEBES implementarlas lo antes posible.

5.- Incentivos por cumplimiento de metas

Los incentivos por cumplimiento de metas son una estrategia efectiva para fidelizar pacientes en nutrición al motivarlos a alcanzar objetivos saludables.

Por ejemplo, puedes **ofrecer descuentos** en consultas futuras o en productos relacionados con la nutrición, como suplementos o libros de recetas, a aquellos pacientes que logren sus metas de pérdida de peso o mejora en sus hábitos alimenticios. **Te recomendamos entre 10-15% de descuento.** Menos es muy poco y más hace que el paciente le quite valor a tu servicio. A nosotros nos funciona muy bien ese rango.

También, podrías implementar un **programa de puntos**, donde los pacientes acumulen puntos por cada hito alcanzado, como seguir un plan de alimentación específico o mantener un nivel de actividad física regular. Estos puntos podrían canjearse por productos gratuitos o descuentos en servicios adicionales.

Y otra cosa que funciona muy bien es **organizar sorteos o concursos entre los pacientes que alcancen ciertos objetivos**, ofreciendo premios tangibles como equipos de cocina saludable, membresías de gimnasio o sesiones gratuitas de entrenamiento personalizado.

Estos incentivos no solo fomentan el compromiso del paciente, sino que también generan entusiasmo y promueven el boca a boca positivo sobre tu práctica.

6.- Comunicación motivacional entre consultas

La comunicación y mensajes personalizados de seguimiento y motivación entre consultas son una poderosa herramienta para fidelizar pacientes en nutrición al mantener su compromiso y apoyo continuo.

En primer lugar, puedes enviar **recordatorios personalizados de sus objetivos y logros** para mantenerlos motivados entre consultas. Esto se puede medir mediante encuestas periódicas que evalúen el nivel de motivación y compromiso percibido por los pacientes.

Por ejemplo, recordar al paciente lo bien que le fue en el último control y motivarlo a que se mantenga firme con el objetivo que se propuso para el control de 2 semanas más.

En segundo lugar, brinda **consejos prácticos y específicos relacionados con sus necesidades y desafíos individuales**, como sugerencias de recetas saludables o estrategias para superar antojos. La cantidad de pacientes que implementan estos consejos y experimentan mejoras medibles en su salud puede servir como indicador cuantificable del impacto de estos mensajes.

Por ejemplo, enviar un mensaje de ánimo cada tres días para recordar al paciente su objetivo de reducir el consumo de alimentos procesados.

En tercer lugar, **muestra apoyo y reconocimiento por sus esfuerzos**, celebrando sus logros y ofreciendo palabras de aliento en momentos de dificultad.

6.- Comunicación motivacional entre consultas

La retroalimentación positiva de los pacientes sobre la utilidad y efectividad de estos mensajes puede ser una medida tangible de su impacto en la fidelización.

Por ejemplo, reconocer que lleva 5 semanas de avance continuo y que lo ha hecho excelente, y si bien ha tenido algunas dificultades, tú estás para apoyarlo en el cambio que está buscando

Pro TIP: Utilizar la metodología MI-ME-MT-S1 para mantener alta la motivación es CLAVE. Esto será motivo de otro e-book ;)

7.- Seguimiento de objetivos no alcanzados

El seguimiento de objetivos no alcanzados es crucial para fidelizar pacientes en nutrición al permitir una evaluación reflexiva y adaptativa del plan de tratamiento.

Cuando los pacientes experimentan dificultades para alcanzar ciertos objetivos, el nutricionista puede abordar estas barreras de manera proactiva, fortaleciendo así la relación terapéutica y aumentando la confianza del paciente en su capacidad para ayudarlos a alcanzar sus metas.

Por ejemplo:

1. **Identificación de Obstáculos:** Registra los objetivos no alcanzados junto con las razones subyacentes, como desafíos de adherencia, factores emocionales o barreras ambientales. Cuantifica la cantidad de objetivos no alcanzados y las causas identificadas.
2. **Modificación de Estrategias:** Ajusta el plan nutricional según las necesidades y circunstancias del paciente. Cuantifica el número de modificaciones realizadas y su efecto en la progresión hacia los objetivos.
3. **Apoyo Continuo:** Proporciona orientación y motivación adicional para superar los obstáculos identificados. Cuantifica la frecuencia y el tipo de apoyo brindado, así como la respuesta del paciente en términos de compromiso y adherencia.

8.- Participación en grupos de apoyo o sesiones educativas

La participación en grupos de apoyo y sesiones educativas es crucial para fidelizar pacientes en nutrición al proporcionarles un entorno de apoyo y conocimiento continuo. Además, son cada vez más fáciles y accesibles considerando herramientas como las redes sociales y la interconectividad en general.

Puedes organizar sesiones grupales donde los pacientes **compartan experiencias, consejos y desafíos**, lo que fortalece los lazos comunitarios y aumenta el compromiso. El número de pacientes que asisten regularmente a estas sesiones y participan activamente puede ser una métrica cuantificable de su efectividad.

En segundo lugar, puedes ofrecer sesiones educativas donde los pacientes **aprendan sobre temas relevantes**, como etiquetado de alimentos, planificación de comidas y manejo del estrés, brindando herramientas prácticas para su bienestar nutricional. El nivel de conocimiento adquirido y aplicado por los pacientes, evaluado a través de cuestionarios pre y post-sesión, puede servir como indicador medible de la utilidad de estas sesiones.

Como una tercera opción, puedes establecer **grupos de seguimiento en línea** donde los pacientes compartan su progreso, reciban apoyo continuo y se motiven mutuamente. La tasa de participación y el grado de compromiso mostrado por los pacientes en estos grupos pueden ser medidas cuantificables de su impacto en la fidelización. Ejemplo de esto, son los grupos privados en Facebook.

9.- Refuerzo positivo y reconocimiento de logros

El refuerzo positivo y el reconocimiento de logros son fundamentales para fidelizar pacientes en nutrición al reforzar su compromiso y motivación.

Puedes elogiar públicamente los logros de tus pacientes, como alcanzar metas de pérdida de peso o mantener hábitos alimenticios saludables, durante las consultas o en redes sociales. **Este punto se resume en simplemente FELICITAR.** Es gigante el impacto que tiene.

También es muy útil si implementas **sistemas de recompensas tangibles**, como certificados de logro o descuentos en servicios, para aquellos pacientes que alcancen hitos importantes en su viaje nutricional. Aquí es donde entran, por ejemplo, las “medallas virtuales” que entrega Instagram cuando publicas reels con alta frecuencia.

Por último, crea una COMUNIDAD y fomenta una **cultura de apoyo entre los pacientes**, donde se reconozcan y celebren los logros individuales en un entorno de grupo. La participación activa y el crecimiento de la comunidad de pacientes pueden ser indicadores tangibles del impacto del refuerzo positivo en la fidelización.

10.- Evaluación de resultados objetivos

La medición de resultados objetivos en nutrición es vital para fidelizar pacientes al proporcionar evidencia concreta del progreso y los beneficios obtenidos a través de tus servicios. Lo “medible” tiene EXTREMO VALOR PARA EL PACIENTE.

Primero, al establecer **metas específicas y medibles** con tus pacientes, como la reducción de peso, el control de la glucosa en sangre o la mejora en los niveles de colesterol, puedes demostrar resultados tangibles que refuercen su compromiso y confianza en tu enfoque.

Segundo, **utiliza datos cuantificables en tu evaluación clínica**, como análisis de composición corporal, mediciones de circunferencia de cintura o pruebas de función metabólica, para seguir de cerca los cambios físicos y de salud. Estos datos cuantificables permiten visualizar el progreso de los pacientes a lo largo del tiempo y ajustar las estrategias según sea necesario.

Tercero, te volvemos a recalcar la importancia del feedback. Implementa **encuestas de satisfacción** para recopilar retroalimentación sobre la experiencia del paciente, incluyendo su nivel de satisfacción con los resultados alcanzados y su disposición a recomendar tus servicios. El análisis de estas respuestas proporciona una medida tangible de la satisfacción del paciente y su probabilidad de continuar utilizando tus servicios.



Esperamos este e-book contribuya a tu quehacer diario y sobre todo tenga un impacto positivo en tus pacientes...

Aplica estas 10 técnicas y verás cómo fidelizando a tus pacientes despegarás hasta las nubes ;)

EQUIPO VILBOPLANNER.



10 Técnicas para fidelizar pacientes de nutrición: Estrategias prácticas para nutricionistas profesionales

Un e-book de VILBOPLANNER®

Todos los derechos reservados

1era edición - Abril 2024

¡SIGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES!

Instagram: [@vilboplanner](https://www.instagram.com/vilboplanner)

¿ALGUNA DUDA? ¡ESCRÍBENOS!

info@vilboplanner.com

¡USA NUESTRO SOFTWARE GRATIS!

Web: <https://www.vilboplanner.com>