

Checklist para calcular tarifas rentables para tu consulta



1

Calcula tus costos operativos

☐ Costos fijos

Incluye alquiler, suministros, tecnología...

☐ Costos de personal

Tanto personal fijo como profesionales externos y colaboradores

☐ Costos variables por cada paciente atendido

Materiales desechables como guantes, gasas...

2

Determina tu margen de ganancia

☐ Define cuánto quieres ganar sobre los costos

Por ejemplo, si tus costos son 50€ por persona y quieres una ganancia del 30% tu precio mínimo debería ser 65€.

☐ Considera un margen sostenible y competitivo

Si los precios de tu área rondan entre 60€ y 80€, busca un equilibrio dentro de ese rango.

3

Investiga el mercado

☐ Analiza los precios de otros especialistas en tu ciudad

Observa los perfiles de Doctoralia de otros profesionales para ver qué precios manejas especialistas similares a ti.

☐ Utiliza herramientas para acceder a estadísticas sobre el mercado

Las nuevas estadísticas del [Plan VIP de Doctoralia](#) ofrecen la media de precio según tu zona y especialidad, así como los servicios que se ofrecen.



4

Evalúa tu propuesta de valor

☐ ¿Tienes especializaciones o servicios diferenciales?

Por ejemplo, si ofreces atención en varios idiomas o técnicas avanzadas, puedes justificar un precio más alto.

☐ Ajusta tu precio según el valor percibido por los pacientes

Un médico con buena reputación online y reseñas positivas puede cobrar más que uno sin esas credenciales.

5

Aplica estrategias de precios inteligentes

☐ Ofrece tarifas diferenciadas según horarios, primera consulta o bonos

Por ejemplo, puedes hacer un descuento del 10% para citas en horarios de menor demanda, o al comprar un paquete de tratamiento con más de una cita.

☐ Considera descuentos por fidelización o referencias

Puedes ofrecer una consulta gratuita tras 5 citas pagadas para incentivar la lealtad.

6

Revisa y ajusta periódicamente



☐ Monitorea la rentabilidad de tus precios

Si notas que, por ejemplo, el 80% de tus pacientes buscan descuentos, tal vez tu tarifa base es demasiado alta.

☐ Ajusta según cambios en costos, demanda y competencia

Si los costos de insumos, por ejemplo, aumentan un 15%, deberías revisar si es necesario un ajuste de tarifas.

Y también te recomendamos...

- **Conocer tu punto de equilibrio;** el número de pacientes que necesitas atender para cubrir gastos y generar ganancias.
- **Valorar tu tiempo y experiencia** al definir tarifas.
- **Utilizar herramientas de análisis** como las que te ofrece [el Plan VIP de Doctoralia](#).
- **Ofrecer opciones de pagos flexibles;** pagos en cuotas o digital.
- **Comunicar el valor de tus servicios** para que los pacientes entiendan lo que incluye tu consulta y por qué vale la pena.