

La red Clínicas W crece un 50% en un año y acerca su Odontología Slow a más de 180.000 pacientes

Convertir la visita al dentista en una experiencia positiva, hacerlo con la máxima excelencia y al alcance de todos son los pilares sobre los que se consolida la red odontológica Clínicas W, que celebra su tercer aniversario agrupando un total de 30 clínicas dentales de España bajo su método de Odontología Slow. El encuentro de profesionales comprometidos con generar valor a través de la cercanía, la confianza y la excelencia del servicio también sirvió para conocer el último estudio del sector en España

Cerca de 200 profesionales de la odontología se reunieron en Madrid con el foco puesto en la calidad del servicio, el vínculo emocional y en hacer de la tradicional visita al dentista, una experiencia muy positiva. Las Clínicas W convierten el servicio que recibe el paciente en su mejor estrategia competitiva, y eso se refleja en la satisfacción de los pacientes, que este año las han calificado con un 9,6 sobre 10. Un servicio más humano y cercano que cuida hasta el último detalle y fortalece la confianza con el paciente, con una marca donde los valores se defienden con el nombre y apellido del dentista que lidera cada clínica. “La odontología es un servicio tremendamente humano y personal. No se puede ni debe mercantilizar como un producto. A los que amamos esta profesión, conocer a las personas, dedicarles tiempo y proporcionarles calma nos ayuda a ayudarles”, explica el Dr. Primitivo Roig, creador del método Odontología Slow y fundador de Clínicas W.

Las clínicas dentales que promueven la calma en el servicio han experimentado a su vez un rápido crecimiento. La red odontológica alcanza la cifra de 30 clínicas dentales coincidiendo con su tercera convención anual, y cierra 2019 superando en un 40% su previsión de expansión para este año y con nuevas solicitudes a la vista. “Basamos nuestra propuesta en dar valor a la calidad y realizar una gestión eficiente para conseguir un servicio de alto nivel y accesible. No hay nada más barato para el paciente que hacer las cosas bien, y ayudarle con la prevención para ahorrar y disfrutar más de su sonrisa”, asegura el Dr. Roig. Clínicas W crece un 50% en tan solo un año, con una facturación que supera los 14 millones de euros y compartiendo ya su Odontología Slow con más de 180.000 pacientes del territorio nacional.

Menos espera y más satisfacción

El movimiento slow aplicado a la clínica dental favorece un escenario en calma frente a la cultura fast. Mayor comunicación con el paciente, tratamientos con citas más agrupadas y menos esperas repercute en la satisfacción y beneficio del paciente. El encuentro dio a conocer que el 63% de los pacientes de una Clínica W aguarda un máximo de 10 minutos en la sala de espera, datos inferiores a la media del sector gracias a la metodología slow. Además, el 94% afirma estar bastante o enormemente satisfecho con su dentista.

La red desarrolla también un área de investigación del sector en colaboración con dentalDoctors Institute, organización referente en la gestión odontológica. Su estudio más reciente revela que uno de cada tres profesionales se siente más estresado en el último año. El dato positivo viene por el crecimiento de primeras visitas (45%), la contratación de nuevos profesionales (44%) y el aumento de

tratamientos de ortodoncia, implantología y estética dental.

Clínicas W se abre camino como una alternativa dispuesta a competir desde la calidad, ofreciendo las ventajas de una gran corporación con los beneficios únicos de las clínicas dirigidas por profesionales de confianza.

Datos de contacto:

Xexu Arribas
925978665

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Medicina Sociedad Odontología](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>