

Program Life+ Pro to konkretne korzyści

- ✓ Bezpłatne, pełne wsparcie merytoryczne na starcie,
- ✓ Bezpłatna analiza otoczenia rynkowego, kluczowa w przypadku planowania pierwszych zakupów,
- ✓ Pomoc podczas realizacji pierwszego zatowarowania,
- ✓ Pełny dostęp do warunków handlowych dostawców jakie posiada duża sieć sklepów medycznych w Polsce, które są niedostępne dla pojedynczej placówki medycznej,
- ✓ Możliwość udziału w promocjach cenowych organizowanych dla grupy Life+ przez dostawców,
- ✓ Dostęp do gotowego systemu brandingowego sklepu,
- ✓ Możliwość skorzystania z gotowych projektów materiałów poligraficznych i reklamowych,
- ✓ Bezpłatne szkolenia produktowe oraz handlowe, poparte szczegółowymi opracowaniami w zakresie profesjonalnej organizacji prowadzenia sprzedaży w sklepie medycznym,
- ✓ Możliwość zwrotu asortymentu w okresie do 6 miesięcy, od rozpoczęcia współpracy,
- ✓ Możliwość dokonywania zwrotów towarowych w późniejszym czasie, po uprzednim porozumieniu się z Opiekunem.



Wejście do programu jest bezpłatne

Więcej informacji pod adresem: <http://www.lifepro.pl/>

O programie Life+ Pro

W oparciu o wieloletnie doświadczenia **Grupy Medort** stworzyliśmy unikatowy w skali kraju program, który oferuje naszym partnerom biznesowym wielokierunkowe wsparcie w rozwoju ich własnej, rentownej, zdywersyfikowanej działalności gospodarczej.

Program Life+ Pro skierowany jest do właścicieli lub menedżerów zarządzających niepublicznymi zakładami opieki zdrowotnej.

W ramach Life+ Pro, partner uzyskuje pełne wsparcie w przygotowaniu, otwarciu i prowadzeniu własnego sklepu medycznego. Korzystając z szeregu sprawdzonych i efektywnych narzędzi marketingowych może budować grupę lojalnych i zadowolonych klientów.



Cel programu:

Celem programu Life+ Pro jest rozwój sieci salonów medycznych, które oferują swoim pacjentom pełne wsparcie produktowe oraz pomoc fizjoterapeutyczną w rehabilitacji i szybkim powrocie do zdrowia.

Grupa Medort proponuje współpracę w zakresie zakładania profesjonalnych salonów medycznych na terenie istniejących wielospecjalistycznych przychodni i szpitali. W oparciu o wiedzę i doświadczenia organizatora akcji tworzymy dla Państwa zyskowny, dobrze rozwijający się biznes.

Kim jesteśmy

Organizatorem programu Life+ Pro jest Medort - lider sprzedaży na polskim rynku rehabilitacyjno-ortopedycznym. Firma Medort działając od 25 lat z sukcesem rozwija sieć dystrybucji detalicznej pod marką LIFE +. Obecnie w Polsce działa ponad 60 salonów medycznych zlokalizowanych w różnych regionach Polski, wspieranych grupą ponad 120 fizjoterapeutów oraz przedstawicieli medycznych. Grupa Medort to także produkcja i sprzedaż hurtowa sprzętu medycznego w Polsce oraz w krajach Europy centralnej i wschodniej.

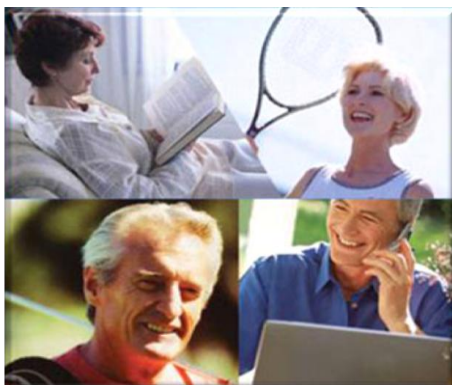


Klienci w programie Life+ Pro

Klientami salonów medycznych są osoby w każdym wieku;

- osoby zdrowe i chore,
- po urazach i wypadkach,
- w trakcie i po zakończeniu leczenia chorób nowotworowych,
- osoby z niepełnosprawnością,
- dotknięte dolegliwościami wieku podeszłego.

Obserwując trendy rynkowe oraz demograficzne możemy prognozować, że grupa poszukujących wsparcia medycznej placówki zdrowia będzie stale się poszerzać.



Dlaczego warto być z nami w programie Life+ Pro

- ✓ Średni, miesięczny przychód z działalności sklepu medycznego, waha się w granicach od 30 000 do 150 000 PLN netto.
- ✓ Podmioty, które zdecydowały się na rozpoczęcie współpracy z Grupą Medort polegającej na otwarciu i prowadzeniu sklepu medycznego odniosły sukces finansowy.
- ✓ **Partner otrzymuje** w ramach programu pełne wsparcie merytoryczne w procesie przygotowania salonu, oraz we wszystkich aspektach związanych działalnością sklepu medycznego, w tym w szczególności:
 - Pomoc w przygotowaniu i obsłudze umów z NFZ,
 - Rekomendację optymalnej oferty handlowej sklepu do wymagań rynku,
 - Możliwość udziału w skutecznych działaniach marketingowych,
 - Cykl szkoleniowy podnoszący umiejętności produktowe oraz handlowe,
 - Możliwość wsparcia w zakresie optymalizacji ekonomiki prowadzonej działalności gospodarczej,
 - Rekomendacje merytoryczne w zakresie działań lokalnie wspierających sprzedaż oraz pozycję rynkową sklepu.
- ✓ Sklep partnerski posiada pełną dowolność kształtowania ostatecznej ceny sprzedaży na rynku,
- ✓ O ponoszeniu ewentualnych kosztów i na jakie cele decyduje sam inwestor.

