

# Comment commercialiser les traitements de prise en charge de la myopi



## Kristy Koehler

*En tant que rédactrice principale chez Marketing4ECPs, Kristy passe ses journées à créer du contenu créatif pour des cabinets de soins oculovisuels dans toute l'Amérique du Nord. Qu'il s'agisse de médias sociaux, de pages de sites Web, de bulletins d'information ou de matériel de marketing, si un texte doit être rédigé, elle s'en occupe! Kristy adore le tiret cadratin et, lorsqu'elle ne met pas sa plume sur le papier, elle donne des cours d'appréciation du vin, teste des recettes d'époque et s'adonne au feutrage à l'aiguille. Vous pouvez communiquer avec Kristy par courriel à l'adresse suivante : [marketing4ecps.com](mailto:marketing4ecps.com).*

**E**n tant qu'optométristes, vous savez que la myopie est un problème de santé publique de plus en plus important. En revanche, les personnes que vous traitez, et en particulier les parents d'enfants myopes, ne savent peut-être pas qu'il existe des traitements ou que la myopie peut progresser et s'aggraver avec l'âge.

Les spécialisations médicales telles que la prise en charge de la myopie, également connue sous le nom de contrôle de la myopie, peuvent aider à garder votre cabinet à jour et à élargir votre clientèle. Elles constituent un excellent moyen pour assurer la croissance de votre cabinet et augmenter vos revenus. La clé est d'informer vos patientes et patients que vous offrez des services d'optométrie avancée et de leur expliquer comment ils peuvent bénéficier de votre expertise.

## EXPOSITION AVANT L'EXAMEN

Le personnel de votre cabinet doit bien connaître vos méthodes de prise en charge de la myopie. Avant même qu'une personne n'entre dans la salle d'examen, on doit lui parler du concept de myopie pour qu'elle comprenne certaines des options qui lui sont offertes.

La documentation en cabinet sur les modalités de traitement, les questionnaires interactifs sur tablette que les gens utilisent pendant qu'ils attendent et l'éducation dispensée pendant le test préalable sont autant d'excellents moyens de les préparer à ce qui les attend.

Les examens peuvent être éprouvants – les gens reçoivent beaucoup d'informations sur leurs yeux en très peu de temps. S'ils ont au moins une connaissance sommaire de la prise en charge de la myopie avant l'examen, ils auront plus de chances de comprendre et de retenir l'information pendant le bilan complet.

## MISE EN PLACE DU PLAN DE VOTRE SITE

Pour commercialiser correctement les traitements de prise en charge de la myopie, il est important de mettre en avant les options offertes à votre clientèle et de vous présenter comme chef de file dans ce domaine. Votre site Web est l'endroit idéal pour ce faire.

Votre site comprend-il une page consacrée uniquement à la prise en charge de la myopie? Si ce n'est pas le cas, il faudrait y voir.

Les cabinets dont les sites disposent déjà d'une page dédiée doivent s'assurer que d'autres parties du site sont optimisées et offrent la possibilité de diriger les patientes et les patients vers cette page.

Les pages consacrées à l'examen pour évaluation de lentilles cornéennes peuvent inclure des sections sur l'orthokératologie et la technologie de défocalisation périphérique. Les pages consacrées aux soins oculovisuels pour enfants sont des endroits parfaits pour informer les gens sur les conséquences de la myopie sur l'apprentissage et le développement. Ces sections peuvent les diriger vers votre page dédiée à la prise en charge de la myopie si vos patientes ou patients souhaitent en savoir plus et, en fin de compte, les encourager à prendre rendez-vous.

Les sites Web doivent être configurés de manière à ce que les sujets s'enchaînent de façon fluide, afin de fournir une orientation logique et de diriger vers la bonne information au bon moment. Une bonne agence de marketing

numérique (site en anglais) spécialisée dans le secteur des soins oculovisuels peut vous aider à utiliser le plus efficacement possible le plan de votre site.

---

### MOBILISER ET ORIENTER LES PARENTS

Le bouche-à-oreille est un outil puissant, surtout en ce qui concerne les services que les patientes et les patients ne connaissent pas. Ne sous-estimez pas le pouvoir des groupes de mères de la région lorsqu'il s'agit de commercialiser des traitements de pris en charge de la myopie; lorsque vos soins optométriques permettent à un enfant d'améliorer considérablement ses résultats scolaires, votre horaire ne tardera pas à se remplir.

Cherchez les groupes de votre région et voyez s'il est possible de participer à un dîner ou de prendre la parole lors d'un événement. Parlez aux enseignantes et aux enseignants de votre région et aidez-les à reconnaître les signes d'un problème de vision chez leurs élèves. Expliquez-leur que la prise en charge de la myopie peut vraiment changer les choses.

N'oubliez pas de privilégier la simplicité et de vous adresser à votre public en utilisant des mots qu'il comprendra. Parler de dioptries et de longueur axiale est peut-être une seconde nature pour vous, mais utiliser des termes difficiles à comprendre n'attirera personne dans votre cabinet.

Concentrez-vous sur les effets que vos méthodes de traitement peuvent avoir : moins de frustration à l'école, plus de succès sur le terrain de football et un enfant plus heureux et plus confiant.

---

### CONFIER LES RÊNES AUX PATIENTES ET AUX PATIENTS

Les soins oculovisuels sont des soins de santé et il est important d'aider les patientes et les patients à comprendre que le traitement de la myopie ne se limite pas à la prescription de lentilles correctrices. L'optométriste doit s'assurer que ses patientes et ses patients conservent leur qualité de vie aussi longtemps que possible et prévenir les conséquences graves pour la santé qui peuvent résulter de la progression continue de la maladie.

En proposant plusieurs modalités de traitement et en expliquant en détail les caractéristiques et les avantages de chacune d'elles, vous pouvez guider la patiente ou le patient vers l'option qui lui convient le mieux. En fin de compte, si vos patientes et vos patients savent que vous avez un intérêt sincère pour leur santé et qu'ils ont le sentiment de prendre eux-mêmes la décision, le fait de commercialiser les traitements de prise en charge de la myopie constituera une victoire tant pour eux que pour vous, l'optométriste. ●