

## ***La Idea de GRUPO.***

La tarea del ortopeda es una tarea dura y solitaria; se deben tomar a diario decisiones relevantes, y en solitario. Un GRUPO implica no estar sólo.

El agruparse supone intentar hacer y conseguir las cosas que en solitario nos resultarían imposibles o muy complejas.

## ***El Valor Añadido.***

La Red, pretende dar a sus miembros un Valor Añadido que les haga más competitivos, con una imagen que les distinga del resto.

## ***La Evolución del Mercado.***

La Ortopedia, debe evolucionar al mismo ritmo que el Mercado, que se mueve constantemente y que cada vez es más exigente.

## ***La Fuerza: El tamaño SI que importa !!***

El tamaño empresarial crea FUERZA en el Sector.

La mejor forma de competir en el sector es aprovechar las sinergias profesionales y empresariales que ofrece la agrupación: Entre todos podemos hacer las cosas mejor, sin perder la individualidad de cada establecimiento.

## ***La Estrategia.***

La agrupación como una estrategia de defensa para lograr una mayor competitividad, no con respecto a la ortopedia vecina, sino por los competidores que puedan entrar en nuestro ámbito de actuación.

## ***La Finalidad.***

La labor del ortopeda es la de atender a los clientes que acuden a diario a su Ortopedia, por eso, pertenecer a una agrupación es una buena opción para externalizar y profesionalizar la gestión de todo aquello que se aleja de la atención in situ, y ganar más tiempo para dedicarlo a mejorar otros aspectos y conseguir, además de una mayor rentabilidad, una diferenciación clara con la que poder competir.

La preocupación, no es sólo comprar bien, sino VENDER MEJOR.

## **Ventajas**

---

La consecuencia directa de la agrupación, es la consecución de beneficios en todos los ámbitos:

- Desarrollar promociones para todos los puntos de venta de la Red.
- Lanzamientos, novedades.
- Publicidad. Campañas.
- Acciones de merchandising para generar compras, atracción de la clientela.