

Fysioterapeuttiyrittäjä Kaino Ketterä

Asiakkaat: Paljon erilaisia asiakkaita, enimmäkseen yksilöitä, vauvasta vaariin. Maksajana usein joku muu kuin itse asiakas (kunta, sairaanhoitopiiri, kela). Asiakkaila monenlaisia tarpeita, **Palvelut:** Monenlaisia tuotteita (fysioterapia, liikuntaryhmät, valmennukset, luennot...) Osaaminen vahvaa ohjauksessa.

A

Kaikkea kaikille perinteisin menetelmin

Valmennustapaamiset, manuaalinen terapia käytössä.
Toimintaa ohjaavat lait ja asetukset; AVI, Kela ym. Kanta- ym. asiakastietojärjestelmät.
Yhteydenottoja somen, puhelimen, netin kautta.
Laskutus ja markkinointi omissa käsissä.

Pitkäaikaiset asiakkuudet. Pois omista toimitiloista, jalkautuminen. Teknologian hyödyntäminen, etäohjaus. Sähköiset varausjärjestelmät.

B

Painopiste työikäisissä teknologiaa hyödyntäen

Kohdennettu tarjonta tietyille ryhmille (esimerkiksi yritysryhmät). Nettipalvelu, työhyvinvointivalmennukset. Työikäisten tule-fysioterapia.