



Int**Powers**

— PRUEBA DE CONCEPTO · CLÍNICA DE MEDICINA ESTÉTICA

Un punto de atención que no cierra

Un kiosco de telepresencia en la entrada de la clínica: muestra los tratamientos cuando nadie lo usa y abre una conversación con una persona real cuando alguien se acerca — también fuera del horario de consulta.

Septiembre 2026 · Costa Rica



La clínica cierra. La demanda, no.

La consulta estética empieza con una pregunta pequeña —cuánto cuesta, cuánto dura, si duele— y casi nunca coincide con el horario de recepción. El kiosco recoge esa pregunta: una pantalla con cámara junto a la puerta, sin obra y sin personal adicional en el punto.

Fuera de hora

Quien pasa por delante ya no se marcha sin dejar rastro.

En hora punta

Quien entra y ve recepción ocupada no espera turno.

Sin móviles personales

La consulta deja de vivir en el WhatsApp de alguien del equipo.





Interactive Powers · Kiosco de telepresencia en clínica

CÓMO ENTRA LA CONSULTA

Una pantalla, cuatro puertas de entrada

En reposo la pantalla pasa el carrusel de tratamientos. El código de contacto está en todas las piezas y abre una web app en el móvil del paciente, sin instalar nada.

Videollamada con la clínica

Cara a cara con quien atiende, desde el kiosco o desde el móvil.

WhatsApp de la clínica

El número de la clínica, no el de nadie del equipo. Con historial.

Llamada de voz

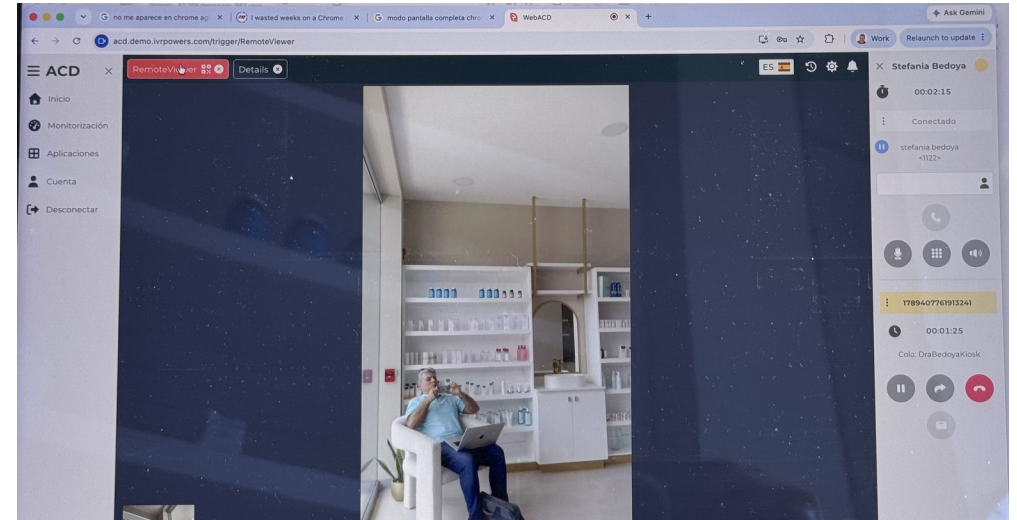
Para quien solo quiere preguntar el precio y colgar.

Video kiosco

Atención inmediata delante de la pantalla, sin pasar por el móvil.

Al otro lado hay una persona

Al abrir la videollamada, el paciente deja su nombre, su teléfono y el servicio por el que pregunta. La consulta entra en la cola de la clínica y la recoge quien esté disponible, desde la clínica o desde cualquier sitio con navegador.



No es autoservicio

Ni tótem ni chatbot: una persona que ve al paciente y le enseña producto.

La ficha llega con la llamada

Punto de origen, nombre, teléfono y servicio antes de descolgar.

Estadísticas de uso

Lo que entra por el QR queda en campos de uso y alimenta las estadísticas.

Lo que cambia en la puerta

Sin métricas de campaña todavía: esto es lo que el punto permite hacer desde el primer día. Lo que mida cada clínica dependerá de su tráfico y de su oferta.

- **Ninguna visita se pierde en silencio**

La persona que llega fuera de hora deja rastro en vez de marcharse sin más.

- **El número es de la clínica**

Las conversaciones dejan de vivir en el móvil personal de quien las atendió.

- **Un equipo, varios puntos**

La misma persona cubre la entrada, la sala y, si hay más sedes, también las otras.

- **El escaparate se actualiza solo**

La campaña del mes llega a la pantalla sin imprimir ni cambiar vinilos.

- **Consulta cualificada**

Nombre, teléfono y servicio antes de que empiece la conversación.

- **Sin gasto telefónico**

Todo va por Internet: la videollamada no depende de una línea de voz.

Empezar en tu clínica

01 Una pantalla, un punto

Se elige la posición: escaparate, entrada o sala de espera.

02 Los creativos que ya tienes

Se cargan las piezas de campaña y se define el carrusel.

03 Quién atiende y cuándo

Se acuerdan los horarios y quién recoge las consultas en video.

04 Se mide y se decide

Cuatro semanas de piloto antes de extenderlo a más puntos o sedes.



Int**Powers**

Hablemos de tu caso

interactivepowers.com · Madrid · Miami

