

# LPG® 4 BUSINESS

## UN NOUVEAU BOUQUET DE SERVICES POUR "AIDER LES KINÉS À S'ÉMANCIPER"

LPG Systems, qui commercialise les appareils Cellu M6 Alliance® et Huber 360 Evolution®, lance une nouvelle offre de services pour "aider ses 8 000 clients et ses futurs clients à s'émanciper", explique Mandarine Basset, responsable Communication et Marketing opérationnel de la société. "L'idée est de permettre à ceux qui le souhaitent de s'affranchir des codes du métier de kinésithérapeute en prenant leur activité en main, sereinement, avec notre accompagnement". Rappelons que les 2 appareils vendus par LPG peuvent être utilisés dans le cadre d'une activité conventionnée (traitement des cicatrices, de la lombalgie, rééducation des membres inférieurs, drainage...) et/ou déconventionnée (esthétique, bien-être, prévention...).

"LPG 4 business est la résultante de nombreuses heures d'échanges avec des masseurs-kinésithérapeutes équipés, non équipés, des experts, des moins experts, tous avec le point commun de prendre du plaisir dans leur quotidien. C'est avant tout une nouvelle façon d'acquérir sa technologie, puisque nous proposons désormais la location financière. Le grand avantage de cette formule *all inclusive* est que le client n'a plus besoin de se soucier de la vétusté ou de la dépréciation de ses appareils. Et la procédure reste légère : pas besoin de beaucoup de formalités administratives", détaille Mandarine Basset.

### Pouvoir s'appuyer sur un réseau en toute confiance

Ce nouveau bouquet de services se compose de 4 piliers : "D'abord, un accès illimité à notre formation en ligne, pour un perfectionnement continu, sur notre nouvelle plateforme digitale qui est accessible 24h sur 24, ainsi qu'une formation en présentiel une fois par an, pour que nos clients aient une maîtrise complète et experte de nos appareils. Deuxième pilier : nous leur proposons une communication clé en main pour leur salle d'attente, sur un écran, pilotée depuis le siège de la marque. Troisième pilier : un service après-vente pour les aider à gérer les imprévus. Enfin, nous entendons favoriser les échanges entre confrères par le biais d'une journée de coaching au démarrage et un jour d'animation chaque année suivante. Ce dispositif d'accompagnement poussé vise à mutualiser les expériences, les bonnes pratiques et aider ceux qui le souhaitent à se diversifier" énumère Mandarine Basset.

### Un coup de pouce pour diversifier son activité

Ce nouveau bouquet de services est adapté à tous les profils de masseurs-kinésithérapeutes. "LPG® 4 business couplé à la location financière, c'est opter pour un travail d'équipe de façon à pouvoir exercer son métier en confiance et en toute sérénité : le masseur-kinésithérapeute se concentre sur son savoir-faire pendant que la marque accompagne et assure la diversification du cabinet à travers tous les modules mis à disposition dans le bouquet. Nous souhaitons ainsi placer la réussite au cœur de la vie du masseur-kinésithérapeute", commente la responsable Communication et Marketing opérationnel de la société. "Évoluer, c'est aussi savoir remettre en question ses grands principes, se montrer à l'écoute des attentes des patients et clients et pourquoi pas, faire preuve de renouveau".

SOPHIE CONRAD

