

5

Dicas para
ATRAIR
e **FIDELIZAR**
+ **pacientes**

LOTE A SUA AGENDA



ODONTO MED GROWTH
ASSESSORIA DE MKT & FUNIL DE VENDAS

Após 4 anos atuando no nicho da saúde nós percebemos que muitas clínicas continuam cometendo os mesmos erros.

Esses erros fazem com que milhares de clínicas pelo Brasil fiquem com seu faturamento estagnado durante anos!

E o pior de tudo é que a concorrência aumenta a cada dia e com isso, quem realmente entendeu a importância do marketing digital na saúde está ganhando cada vez mais clientes e se tornando referência em suas cidades.

Por isso, elaboramos esse passo a passo para que você não seja mais ultrapassado por outros concorrentes. Consiga de uma vez por todas estar no topo da sua cidade e lotando a sua agenda diariamente de pessoas querendo algum procedimento seu

Vamos juntos acelerar a sua clínica?

1. Sua rede social é a sua vitrine!

Pode parecer algo óbvio, mas muitos perfis de clínicas não se preocupam de fato com o posicionamento nas redes sociais. Vitrine bagunçada não vende!

Antes do paciente querer entrar em contato com a sua clínica ele irá precisar de um voto de confiança.

“Será que os procedimentos são realmente bons?”

“Será que é um lugar de confiança?”

“Realmente vale o preço?”

Essas e outras perguntas passam pela cabeça do paciente assim que ele abre o seu perfil no Instagram. Por isso, para que você consiga mais clientes e oferecer serviços mais caros, você deve ter uma produção constante de conteúdos de qualidade.

1. Sua rede social é a sua vitrine!

Não sabe o que postar? Então siga essas dicas:

- 1 Separe os 3 principais procedimentos que sua clínica oferece.
- 2 Faça uma lista das principais dúvidas que seus pacientes possuem em cada procedimento.
- 3 Faça uma postagem de “Caixinha de perguntas” sobre esses procedimentos
- 4 Grave vídeos respondendo essas perguntas com a lista que você fez
- 5 Também faça postagens individuais sobre cada uma dessas dúvidas da lista

Lembre-se: Constância é o segredo! Então busque realizar postagens toda semana e se relacione com seus seguidores através dos stories diariamente.

2. Você precisa investir em anúncios.

Ter **um bom posicionamento nas redes sociais** é obrigatório, mas o resultado pode demorar um pouco para chegar. Não se preocupe, o processo é assim mesmo!

Mas os boletos da sua clínica não podem esperar, não é mesmo?

E se eu te disser que é possível ter possíveis clientes entrando em contato em poucas horas?

Para isso **você DEVE investir em anúncios**. É a forma mais barata e rápida para conseguir novos clientes. Se você não usar essa estratégia, estará deixando muito dinheiro na mesa!

Mas atenção! É crucial que tenha uma boa estratégia antes de anunciar para que você não desperdice o seu dinheiro.

Você precisa saber sobre o seu público, sobre como mostrar o procedimento anunciado, sobre localização do seu público e etc.

Essa estratégia tem sido usada pela grande maioria das clínicas que estão faturando realmente alto.

Se você quer o seu negócio crescendo, tráfego pago é obrigatório.

3. Transforme sua equipe de atendimento em vendedores!

Calma, isso não quer dizer que você tem que sair contratando vendedores experientes por aí.

E sim que a sua secretária, ou a pessoa que lida diretamente com os seus clientes, deve saber vender.

Ser educada, simpática e atenciosa é o mínimo. Vender vai muito além. Existe um processo, onde toda a comunicação da vendedora é construída levando gatilhos e persuadindo o cliente em questão.

Vamos pensar juntos. O que adianta ter 100 pessoas por semana entrando em contato com o atendimento da sua clínica se poucas pessoas realmente confirmam o comparecimento?

Isso pode ser facilmente resolvido com estratégias de vendas e alinhado com sua equipe de atendimento.

Confira essas dicas:

3. Transforme sua equipe de atendimento em vendedores!

1 Faça textos prontos para diferentes cenários do atendimento (Ex: Se o cliente reclamar de preço, ou se parar de responder, etc).

2 Separe arquivos que podem ajudar durante o atendimento. Isso vai agilizar muito o processo!

3 Agilidade é o segredo! Não demore mais do que 15 minutos para atender um cliente no WhatsApp. Se necessário, use automação para agilizar a comunicação.

4 Lembre-se que agendar não é o mesmo que comparecer. Garanta que o paciente irá de fato comparecer no dia proposto mandando mensagens para lembrá-lo

4. Você precisa de um site.

Muitos dentistas ficam em dúvida se realmente precisam de um site para se divulgarem ou para a clínica.

Podemos te garantir que **um site profissional irá te ajudar a conseguir mais pacientes e oferecer serviços cada vez mais caros!**

Diariamente centenas de pessoas pesquisam no Google procurando serviços odontológicos ou por clínicas em suas cidades. E ter um bom site, com informações claras e adaptado para uso em celulares fará total diferença para estar no topo das pesquisas.

Confira essas dicas para fazer um site eficiente:

1 Tenha um título chamativo que prenda a atenção no início do site

2 Deixe claro as especialidades da clínica

3 Tenha um botão de WhatsApp visível na página

4. Você precisa de um site.

4 Coloque informações de horário de atendimento, telefone de contato e localização

5 Traga depoimentos de clientes

6 Apresente os diferenciais da clínica

5. Comece a agir.

Apenas com as informações contidas neste ebook, você terá tudo que precisa para a sua clínica aumentar o faturamento.

Mas para isso, você precisa colocar em prática o passo a passo que acabou de aprender. Mesmo que você esteja começando do zero, cada passo conta.

Muitas clínicas com milhares de seguidores atualmente também começaram do zero, por isso você também consegue.

Quer ganhar tempo e acelerar rapidamente a sua clínica com uma fila de clientes entrando em contato diariamente?

Então clique no botão abaixo para saber mais!

Quero saber mais!





ODONTO MED GROWTH
ASSESSORIA DE MKT & FUNIL DE VENDAS

CLÍNICAS DE SUCESSO SE DESTACAM PELA SUA EFICIÊNCIA, ORGANIZAÇÃO E ATENDIMENTO AO PACIENTE

Para ajudar você a alcançar esse sucesso, apresentamos "**5 Dicas para atrair e fidelizar mais pacientes**".

Gostaria de expressar meus sinceros agradecimentos por dedicar seu tempo para ler meu ebook. Espero que o conteúdo tenha sido útil e valioso para você e sua clínica.

Desejo-lhe boa sorte com suas vendas e que as dicas presentes no ebook possam contribuir para o sucesso de seu negócio. Aproveito para **reforçar a importância de um bom relacionamento com seus pacientes e de se manter atualizado sobre as melhores práticas do mercado e também com o marketing digital.**

Mais uma vez, agradeço pela atenção e espero ter a oportunidade de continuar contribuindo com seu sucesso.

**AGORA, PARA FECHAR COM CHAVE DE OURO,
VOU DEIXAR O BOTÃO ABAIXO PARA VOCÊ QUISER
CONHECER MELHOR A NOSSA ASSESSORIA DIGITAL PARA
TE AJUDAR A VOCÊ REALMENTE TER
UMA CLÍNICA LUCRATIVA.**

QUERO SABER MAIS!

