

O MÉTODO DA AGENDA LOTADA

OS 10 SEGREDOS DAS
CLÍNICAS DE SUCESSO



ODONTO MED GROWTH
ASSESSORIA DE MKT & FUNIL DE VENDAS

OS 10 TÓPICOS DO SUCESSO:

1. Como utilizar a internet para divulgar sua clínica e atrair mais clientes.
2. 10 Estratégias de marketing digital para clínicas.
3. Como fidelizar pacientes e aumentar o número de indicações.
4. Gestão financeira para clínicas: como controlar custos e aumentar o lucro.
5. A importância da excelência no atendimento para o sucesso da clínica.
6. Como utilizar as redes sociais para construir uma marca forte para sua clínica.
7. 10 motivos para você anunciar sua clínica nas redes sociais.
8. A importância de ter um site profissional e moderno para sua clínica com o pixel do Facebook.
9. Como utilizar o marketing de conteúdo para atrair e engajar seu público-alvo.
10. Dicas para melhorar a produtividade e organização da clínica, aumentando a eficiência e a satisfação dos pacientes.

Vamos juntos acelerar a sua clínica?

1. Como utilizar a internet para divulgar sua clínica e atrair mais clientes



Facilite e agilize a rotina do paciente, desde o agendamento de consultas até o acompanhamento pós-atendimento, **proporcionando uma experiência positiva e conveniente para o paciente...**

Ultrapasse as expectativas de atendimento: Destaque como o uso da internet pode permitir que a clínica vá além das expectativas dos pacientes, oferecendo serviços personalizados, comunicação proativa e soluções inovadoras que superem as demandas do mercado e fidelizem os clientes

Valorize a opinião do paciente: Enfatize como a **internet pode ser utilizada para criar canais de comunicação e interação com os pacientes**, permitindo que expressem suas opiniões, dêem feedbacks e se sintam valorizados, o que pode resultar em uma positiva e na construção de sentimentos duradouros.

Entregue informação de qualidade: Destaque a importância de disponibilizar conteúdo relevante e útil relacionado à área de atuação da clínica por meio de canais online, como blogs, redes sociais e newsletters, para atrair e engajar potenciais clientes, estabelecendo-se como uma autoridade no assunto e fortalecendo a presença online.

Humanize o contato clínico-paciente: enfoque como a internet pode ser usado para criar uma conexão pessoal com os pacientes, promovendo a humanização do atendimento e estabelecendo laços de confiança, por meio de recursos como chats online, redes sociais e e-mails personalizados, **que demonstrem cuidado e atenção aos pacientes.**

2. 10 Estratégias de marketing digital para clínicas

Os donos de clínicas podem utilizar várias estratégias de marketing digital para atrair **novos pacientes e fidelizar os antigos**. A seguir, apresentamos **10 estratégias de marketing digital que podem ser utilizadas em 2023**



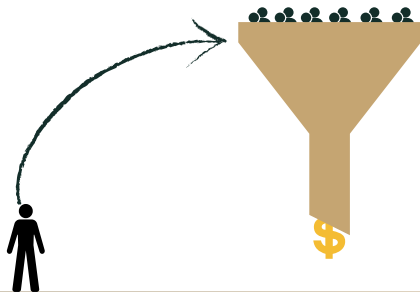
1. Investir em SEO para aparecer nos primeiros resultados de busca.
2. Fazer uso de anúncios pagos nas redes sociais para alcançar um público maior.
3. Produzir conteúdo de qualidade para educar e informar os pacientes sobre saúde e bem-estar.
4. Fazer uso de e-mail marketing para manter um relacionamento próximo com os pacientes.
5. Investir em marketing de conteúdo para gerar leads recebidos.
6. Fazer uso de vídeos para apresentar a clínica e seus serviços.
7. Fazer uso de chatbots para facilitar o atendimento ao paciente e tirar dúvidas.
8. Realizar ações de marketing em datas comemorativas, como Dia da Saúde, Outubro Rosa, Novembro Azul, entre outras.
9. Usando o Google Meu Negócio para aumentar a visibilidade da clínica nos resultados de busca locais.
10. Realizar parcerias com outras empresas e profissionais da área da saúde para ampliar a rede de contatos e gerar novas oportunidades de negócios.

Tudo isso podemos te ajudar!

3. Como fidelizar pacientes e aumentar o número de indicações

Com a crescente concorrência no mercado de clínicas, fidelizar pacientes e aumentar o número de indicações é essencial para garantir o sucesso do negócio. Seguem abaixo 10 ideias de como o dono da clínica pode realizar esse objetivo:

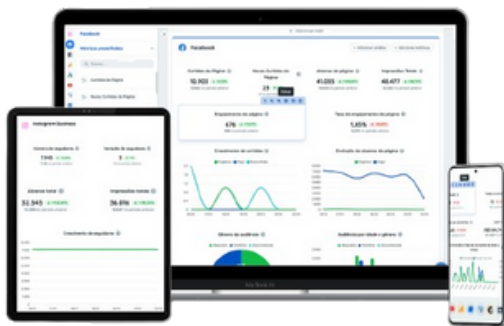
1. Estabeleça um bom relacionamento com o paciente desde o primeiro contato. Um atendimento gentil e acolhedor pode ser um diferencial na hora de fidelizar um paciente.
2. Oferece um ambiente confortável e agradável. A decoração e o conforto da clínica podem influenciar na experiência do paciente e contribuir para sua fidelização.
3. Esteja presente nas redes sociais. Uma presença digital ativa pode trazer visibilidade para a clínica e fortalecer a relação com os pacientes.
4. Realize pesquisas de satisfação. Conhecer a opinião dos pacientes sobre os serviços oferecidos pode ser útil para identificar pontos de melhoria e aprimoramento do atendimento.
5. Crie programas de fidelidade. Oferecer benefícios para pacientes que freqüentam a clínica regularmente pode incentivá-los a continuar utilizando os serviços.
6. Invista em tecnologia. O uso de sistemas de agendamento online e prontuários eletrônicos pode agilizar o atendimento e melhorar a experiência do paciente.
7. Ofereça promoções e descontos. Campanhas de descontos e promoções podem atrair novos pacientes e incentivar a fidelização dos atuais.
8. Promova eventos e palestras. Oferecer eventos e palestras independentes pode ser uma forma de atrair pacientes e fidelizá-los ao mostrar autoridade na área da clínica.
9. Ofereça um atendimento personalizado. Conhecer as necessidades e expectativas de cada paciente pode ser útil para oferecer um atendimento mais cuidado e personalizado.
10. Peça indicações. Incentivar pacientes a indicarem a clínica para amigos e familiares pode ser uma forma eficiente de aumentar o número de ligações e atrair novos pacientes.



Temos uma estratégia específica para trabalhar com indicações e com lista de clientes antigos! 📞

4. Gestão financeira para clínicas: como controlar custos e aumentar o lucro

Aqui estão **10 dicas** para você que deseja **controlar custos e aumentar o lucro** de sua clínica utilizando sistemas financeiros e relatórios em dashboards personalizados para tomada de decisões:



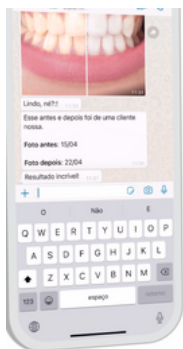
1. Faça um planejamento financeiro anual, estabelecendo metas e objetivos claros para a clínica.
2. Acompanhe de perto as entradas e saídas financeiras da clínica, utilizando ferramentas como o fluxo de caixa e planilhas de controle financeiro.
3. Analise o desempenho financeiro da clínica por meio de relatórios gerenciais, que permitem identificar gargalos e oportunidades de melhoria.
4. Utilize um sistema de gestão financeira para otimizar a gestão de custos e despesas.
5. Conheça o perfil do seu público-alvo e adéque os serviços oferecidos à sua demanda, maximizando as oportunidades de lucro.
6. Invista em treinamento e capacitação da equipe, garantindo que os profissionais estejam aptos a desempenhar suas funções de forma eficiente e produtiva.
7. Negocie com fornecedores e prestadores de serviços para obter preços mais competitivos e reduzir os custos da clínica.
8. Analise a possibilidade de oferecer serviços complementares àqueles já disponibilizados pela clínica, a fim de aumentar o faturamento e a lucratividade.
9. Acompanhe o desempenho financeiro de cada serviço oferecido pela clínica, identificando aqueles que são mais rentáveis e os que podem ser otimizados.
10. Utilize relatórios em dashboard personalizados para tomadas de decisões, que permitam uma análise rápida e eficiente do desempenho financeiro da clínica.

5. A importância da excelência no atendimento para o sucesso da clínica

A excelência no atendimento ao cliente é fundamental para o sucesso de uma clínica. Um atendimento de qualidade pode fidelizar os clientes, evitar crises e danos à imagem da empresa, e ainda contribuir para o aumento dos lucros. É importante se relacionar com o cliente de forma eficiente, **ajudando-o a alcançar seus objetivos, desejos e resolver problemas, proporcionando satisfação e fazendo o cliente se sentir especial**. É essencial investir em um **atendimento de qualidade** como parte integrante da estratégia de sucesso de uma clínica.

Você está tendo dificuldades no atendimento da sua clínica?

Muitas clínicas me procuram por motivos que está com dificuldades no atendimento da clínica, ou que acontece muito, é que as pessoas entram em contato final de semana e não tem ninguém para responder na clínica, ou por demorar para responder, ou paciente falta ou esquece da consulta. Eu entendo perfeitamente, por esse motivo eu criei uma automação que chama Giselle uma atendente virtual 5 estrelas do início ao fim.



- **Trabalhando para sua clínica 24 horas por dia e 7 dias por semana.**
- Criamos automações nos seus meios de contato como Messenger da Página do Facebook, Direct do Instagram, Chat do seu Site e no WhatsApp da Clínica.
- Seus pacientes já vão poder tirar todas as dúvidas sobre os procedimentos de forma rápida e automática, e também **podendo já marcar uma consulta no dia e horário que deseja, de forma rápida e eficiente**, trazendo excelentes resultados para sua clínica.

Se esses problemas for seus motivos podemos te ajudar!

- Poucas pessoas entrando em contato na sua clínica.
- Ou muitas pessoas entrando em contato, mais pouco conversão em vendas.
- A sua CRC não foi treinada para converter o atendimento em vendas, podemos ajudar treinando ela a conduzir a conversa de maneira persuasiva para converter muito mais agendamentos em vendas.
- A pessoa marca a consulta mais esquece de comparecer ou realmente fala que vai e falta no dia.

Leia o depoimento de uma cliente!

Separei esse post no instagram para você!



6. Como utilizar as redes sociais para construir uma marca forte para sua clínica

As redes sociais se tornaram uma poderosa ferramenta de marketing para empresas de todos os segmentos, e as clínicas de saúde não ficam de fora dessa tendência. Utilizar as redes sociais de forma estratégica pode ser uma excelente maneira de construir uma marca forte para a sua clínica e se destacar no mercado.



1. Defina seu público-alvo: Antes de começar a postar conteúdo em suas redes sociais, é importante identificar quem é o seu público-alvo e quais são suas necessidades e interesses.
2. Escolha as redes sociais adequadas: Não é necessário estar presente em todas as redes sociais. Escolha aqueles que são mais relevantes para o seu público-alvo.
3. Crie conteúdo de qualidade: É essencial produzir conteúdo relevante e interessante para o seu público. Dessa forma, você irá cativar a atenção deles e torná-los seguidores fiéis.
4. Utilize imagens e vídeos: O uso de imagens e vídeos é uma excelente maneira de chamar a atenção do público nas redes sociais. Além disso, esses tipos de conteúdo são mais compartilhados e possuem maior alcance.
5. Interaja com seu público: É importante interagir com seu público nas redes sociais. Responda às perguntas e comentários, agradeça os elogios e resolva possíveis problemas.
6. Seja constante: Para manter o interesse do público, é fundamental manter uma frequência constante de postagens.
7. Utilize hashtags: O uso de hashtags é uma maneira eficiente de aumentar o alcance das suas publicações e torná-las mais visíveis para o seu público-alvo.
8. Divulgue sua clínica: Não tenha medo de promover sua clínica nas redes sociais. Utilize as redes sociais para divulgar serviços, promoções e eventos.
9. Acompanhar as métricas: É importante monitorar o desempenho das suas publicações nas redes sociais e analisar as métricas de engajamento, alcance e conversão.
10. Seja autêntico: Por fim, seja autêntico e transparente em suas postagens nas redes sociais. Essa é uma maneira de construir uma relação de confiança com o público e, conseqüentemente, uma marca forte.

7. 10 motivos para você anunciar sua clínica nas redes sociais

Anunciar sua clínica nas redes sociais pode trazer diversos benefícios para sua marca e ajudar a atingir seus objetivos de marketing. Aqui estão **10 motivos para você anunciar sua clínica nas redes sociais...**

1. Gerar mais visibilidade para a sua clínica e para você enquanto profissional, ajudando a atrair mais pacientes.
2. Aumentar a competitividade no mercado de clínicas médicas e alavancar resultados nas estratégias de marketing digital.
3. Marcar presença no meio digital é algo básico e necessário para ter uma clínica médica de sucesso.
4. Criar um relacionamento mais próximo com os pacientes e se comunicar com eles de maneira mais eficiente e rápida.
5. Aproveitar o alcance das redes sociais para atingir um público maior e mais diversificado.
6. Demonstrar autoridade e conhecimento sobre sua área de atuação, aumentando a confiança dos pacientes em você.
7. Utilizar recursos como anúncios pagos e segmentação de público para atingir pessoas que têm mais chances de se interessar pelos serviços oferecidos pela sua clínica.
8. Compartilhar conteúdo relevante e educativo sobre saúde e bem-estar, ajudando a construir um relacionamento mais duradouro com os pacientes.
9. Criar uma imagem mais moderna e atualizada para a sua clínica, mostrando que você está atento às tendências do mercado e às necessidades dos pacientes.
10. Analisar métricas e resultados para avaliar o desempenho das campanhas e a efetividade das estratégias de marketing, ajustando-as sempre que necessário.

Aqui uma das estratégias validadas que fazemos para nossos clientes com o nosso método de 6 passos...



Data: 1 Jan de 2022 a 27 de Jan 2022
 Nessa Oito campanhas, conseguindo 362 conversas no WhatsApp da clínica.
 Trabalhamos bem, em cima de:

- Testes de públicos.
 - Teste de Criativos, Imagem e Vídeos sobre os procedimentos.
 - Ajudou muito foi as automações de mensagens que montamos para receber as pessoas a tirarem dúvidas, agendar avaliações, resultados, procedimentos anteriores. Com isso ajudou no tempo de resposta a não perde o interesse rápido da pessoa que entrou em contato.
 - E o treinamento comercial para quebra de objeções e vendas no atendimento.
 - Cobrar taxa de agendamento da avaliação de 25 reais. Saímos de R\$12.000,00/mês em Outubro/21
- Chegamos a: +R\$120.000,00/mês em Dezembro/21
 Investimento em anúncios: R\$1.168,02 (média de 1500/mês)

Resultado	Alcance	Impressões	Custo por resultado	Valor gasto	Estados
106	13.863	24.200	R\$ 14,66	R\$ 14,66	Conspicua
47	10.893	17.219	R\$ 17,57	R\$ 17,57	Conspicua
38	11.108	18.141	R\$ 15,84	R\$ 15,84	Conspicua
25	9.471	15.918	R\$ 18,27	R\$ 18,27	Conspicua
22	12.287	24.124	R\$ 21,61	R\$ 21,61	Conspicua
13	4.756	11.875	R\$ 52,94	R\$ 14,42	Conspicua
8	2.201	2.407	R\$ 102,00	R\$ 15,22	Conspicua
4	2.209	2.407	R\$ 126,00	R\$ 15,57	Conspicua
362	46.605	115.891	R\$ 9,97	R\$ 11,66	Conspicua

Resultado	Alcance	Impressões	Custo por resultado
23	20.530	44.191	R\$ 20,32
6	2.701	3.588	R\$ 9,77

Nessa duas campanhas, conseguindo 25 cadastros e 6 conversas.

Resultado	Alcance	Impressões	Custo por resultado
28	16.543	32.843	R\$ 11,47
8	3.886	7.264	R\$ 14,93
20	25.427	39.718	R\$ 14,20

Nessa três campanhas, conseguindo 28 cadastros e total de 28 conversas.

8. A importância de ter um site profissional e moderno para sua clínica com o pixel do Facebook

Ter um site profissional e moderno é essencial para qualquer clínica que deseja estar presente no mundo digital e alcançar seu público-alvo.

- **Presença digital:** com um site, a clínica marca presença na internet e passa a estar disponível para quem procura pelos serviços que ela oferece.
- **Acesso 24 horas por dia:** o site permite que a clínica esteja aberta 24 horas por dia, 7 dias por semana, permitindo que os pacientes agendem consultas a qualquer hora.
- **Baixo investimento:** o investimento no desenvolvimento do site é relativamente baixo, quando comparado com o número de pacientes que podem ser alcançados pela internet.
- **Alcance de um público maior:** o site pode alcançar um público maior, incluindo pacientes em outras regiões e países.
- **Fortalecimento da imagem da clínica:** um site moderno e profissional ajuda a construir a imagem de uma clínica moderna e confiável, aumentando a credibilidade da clínica perante os pacientes.
- **Informações sobre a clínica:** o site permite que a clínica apresente informações importantes, como horário de funcionamento, localização, serviços oferecidos, e informações sobre os profissionais.
- **Maior efetividade na publicidade:** com o pixel do Facebook, é possível direcionar anúncios para pessoas que já visitaram o site da clínica, aumentando a efetividade da publicidade.
- **Acompanhamento de resultados:** com o pixel do Facebook, é possível acompanhar o desempenho do público.



Precisando de um site moderno e profissional para sua clínica?

Podemos resolver isso para você!

TUDO ISSO PODEMOS TE AJUDAR!



9. Como utilizar o marketing de conteúdo para atrair e engajar seu público-alvo.

O **Marketing de Conteúdo** é uma estratégia eficaz para atrair e engajar o público-alvo de uma clínica, gerando valor para a marca e aumentando o número de clientes e potenciais clientes.

Para utilizar essa estratégia, é preciso **criar conteúdo relevante e valioso** que seja original e autêntico. É possível utilizar diferentes tipos de conteúdo, como postagens de blog, postagens em redes sociais, fotos e vídeos.

- Compartilhe dicas de saúde e bem-estar. Crie posts com dicas úteis e relevantes para seus seguidores, como informações sobre prevenção de doenças, dicas de alimentação saudável, atividades físicas, entre outros. Isso ajuda a construir uma relação de confiança com seus seguidores e a posicionar sua clínica como referência em saúde.
- Mostre o dia a dia da sua clínica. Compartilhe fotos e vídeos do cotidiano da sua clínica, como a rotina de atendimento, os profissionais que trabalham na sua equipe, a estrutura da clínica, entre outros. Isso ajuda a humanizar sua marca e a criar uma conexão emocional com seus seguidores.
- Ofereça conteúdo educativo: Além de dicas de saúde, ofereça conteúdo educativo e informativo sobre as especialidades da sua clínica. Por exemplo, se você é uma clínica de dermatologia, pode criar conteúdo sobre cuidados com a pele e tratamentos estéticos. Isso ajuda a educar seus seguidores e a gerar valor para sua marca.
- Realize sorteios e promoções: Realize sorteios e promoções exclusivas para seus seguidores do Instagram. Isso pode ser um sorteio de uma consulta gratuita, descontos em procedimentos ou brindes personalizados. Isso ajuda a aumentar o engajamento e a fidelização dos seus seguidores.
- Compartilhe depoimentos de pacientes: Compartilhe depoimentos de pacientes que já foram atendidos na sua clínica e tiveram uma experiência positiva. Isso ajuda a construir uma reputação online positiva para sua clínica e a incentivar novos pacientes a agendarem uma consulta.



10. Dicas para melhorar a produtividade e organização da clínica, aumentando a eficiência e a satisfação dos pacientes.

Melhorar a produtividade e organização da clínica é fundamental para aumentar a eficiência e satisfação dos pacientes.



1. Tenha uma agenda e anote tudo que é importante. Anote compromissos, datas importantes, metas e tarefas para não esquecer nada. Se preferir, recorra a aplicativos no celular de organização, como o Evernote, por exemplo.
2. Faça lista de tarefas ou mapas mentais. Isso ajuda a se organizar melhor e saber o que precisa ser feito e quando.
3. Use a tecnologia para otimizar processos. Utilize softwares de gestão de clínicas, que permitem controlar a agenda, prontuários eletrônicos, faturamento, entre outros.
4. Faça reuniões regulares com a equipe para alinhar processos e discutir melhorias.
5. Terceirize atividades da clínica para focar nas atividades que realmente importante.
6. Treine a equipe para ser mais eficiente e capaz de realizar atividades específicas.
7. Mantenha um ambiente de trabalho organizado e limpo, isso ajuda na produtividade e no bem-estar da equipe.
8. Tenha um sistema de triagem eficiente, para que os pacientes sejam atendidos de acordo com a gravidade de sua condição, evitando filas e espera desnecessárias.
9. Implemente processos de atendimento ao paciente que sejam eficientes, como a confirmação de consultas por mensagem de texto ou e-mail, e ofereça opções de agendamento online.
10. Oferecer treinamento para a equipe sobre como lidar com pacientes e gerir a clínica, garantindo que todos estejam alinhados e comprometidos com a eficiência do atendimento.



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 "**Os 10 Segredos das Clínicas de Sucesso**".

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!

