

8 Dicas Para Atrair Mais Pacientes para seu Consultório Sem Gastar Um Só Centavo



Para atrair mais pacientes para seu consultório não basta ser o melhor profissional e sentar-se à esperar.

O mercado de serviços médicos é extremamente competitivo.

Se você é médico especialista, dentista, psicólogo ou profissional da saúde, seguramente estará interessado em aprender estas técnicas infalíveis para atrair mais pacientes, porém ao mesmo tempo, manter e fidelizá-los.

Como verás, algumas delas são muito simples e estão desenhadas para que possas implementar com baixo custo, praticamente sem gastar um só centavo e utilizando seus recursos disponíveis.



ClickConsultório

1. Solicite referências aos seus pacientes atuais

Se tens uma base de dados de clientes, então a forma mais conhecida de criar uma nova carteira é chamando e solicitando que te deem depoimentos, referentes de uma verdadeira transformação em suas vidas. Por exemplo, se eres um dentista, poderias oferecer uma consulta gratuita ou uma limpeza dental por cada um que se converta em teu cliente.

É muito importante que tenha uma gratificação para um novo cliente, recebendo uma vez que realmente tenha contratado seus serviços. Dessa forma assegura que estará dando uma recompensa em troca de um novo cliente. E para eles podes criar algumas promoções em word e publisher para enviar por e-mail.



2. Testemunhas e casos de êxito

Uma das coisas mais importantes quando alguém busca serviços de saúde, é a confiança. Muito mais que o valor, as pessoas querem saber se vão ser atendidas por um profissional com experiência que conhece seu trabalho e com quem vai estar seguro.

Sobre este contexto é importante que tenhas em mãos várias histórias de sucesso de seus pacientes atendidos. Procure documentar alguns de seus casos clínicos mais relevantes e pública-los seja na sua página do facebook ou em um blog. O último é ideal para todos os tipos de objetivos e você irá reforçar ainda mais sua especialidade.



2. Testemunhas e casos de êxito

Certifique-se de incluir algumas fotos de antes e depois e se ao longo do caminho podes gravar alguns vídeos testemunhais e publicar no youtube, será melhor (Nota: pode gravar vídeos com teu celular, não precisa de uma equipe de profissionais para isso.).

Essas histórias de sucesso e de êxito vão te dar uma vantagem competitiva sobre outros profissionais do mesmo setor.



3. Promover seus serviços e produtos online

Normalmente os profissionais de saúde não tem a mesma oportunidade de promover e fazer com que as pessoas saibam deles, a menos que seja por referência. Hoje em dia isso é possível graças a internet.

Você deve criar um vídeo de não mais de cinco minutos aonde possa falar da sua especialidade e do teu profissionalismo, especialmente sobre o valor da sua empresa e porque sua clínica é diferente das outras.

Envie esse vídeo para o Youtube e descubra como se tornar uma arma poderosa, assim passando confiança e atraindo mais clientes para seu consultório.



ClickConsultório

4. Crie algo para atrair uma primeira visita

Nada mais eficiente para atrair primeiras visitas é utilizar a palavra "gratis". Especialistas em marketing sabem que promoções é uma arma poderosa para atrair a atenção de qualquer pessoa.

Então sempre que você anunciar suas promoções não esqueça de incluir todas as ofertas especiais.



5. Crie seu próprio Blog e construa sua marca

Sua marca é você mesmo. Como profissional, seu nome será posicionado como um especialista único que as pessoas com o tempo reconhecerão ao ponto de pagar o que for para que você o atenda.

Construir sua marca pode tomar anos de trabalho. Mas hoje em dia, este processo pode ser reduzido graças a Internet. Assim você pode criar seu primeiro blog utilizando ferramentas gratuitas como (Blogger.com) e começar a gerar conteúdos escrevendo diferentes temas de interesse para seus pacientes e futuros clientes.



ClickConsultório

5. Crie seu próprio Blog e construa sua marca

- Em um blog poderá escrever conselhos práticos e simples sobre diferentes procedimentos
- Responder perguntas dos pacientes para que outros possam ver
- Sugerir tratamentos em casa ou como reagir a determinadas situações de emergência
- Aumentar seus serviços que oferece aos seus pacientes e, para pacientes desconhecidos, assim trazendo-os para seu consultório
- Postar suas histórias de sucesso
- Mencionar tuas especialidades e/ou novos estudos concluídos
- Falar sobre seu premios

Enfim , um blog é hoje uma das ferramentas mais poderosa que existe para forçar sua reputação e construir sua marca pessoal. E o melhor você pode criar hoje mesmo e não vai te custar nenhum centavo.



ClickConsultório

6. Criar alianças com outros profissionais

Uma das estratégias que funcionam é criar alianças com outros profissionais , Mas quando dizemos parceria, significa uma estratégia séria para troca de referência e não casual.

Isso você pode encontrar com outros profissionais de outras especialidades para construir juntos um portal de serviços médico que é o que o ClickConsultório se propem para que todos possam ajudar a melhorar ainda mais a imagem para atrair mais pacientes para seu consultório e/ou para sua clínica.



ClickConsultório

7. Estabeleça pacotes familiares

Por que se contentar em atender uma criança se você pode atender a família inteira, pais e seus irmãos...

Dependendo de quais sejam os seus serviços, em muitos casos pode oferecer pacotes familiares com descontos especiais se toda a família te contrata.

Eles vão se sentir beneficiados com o preço especial e você terá não um só paciente e sim três ou mais no qual aumentara sua renda.



8. Melhore e atualize seus níveis de serviço ao paciente

Manter horários regulares. Uma das práticas que os pacientes podem fazer você perder é atender de forma irregular. Quando o médico causa frustrações no paciente ele deixa de solicitar os seus serviços.

Certifique-se, e se organize em ter um horário definido em que você possa cumprir com cada paciente.

Avalie os teus pacientes atendidos. Toda empresa tem que avaliar em algum momento a qualidade do seu serviço e seu caso não é exceção. Peça a sua secretaria que elabore uma pequena pesquisa com 10 perguntas no qual o paciente responderá antes de deixar a clínica.

Essa pesquisa deverá avaliar o que o paciente mais gosta em seu trabalho e o que você pode melhorar em relação a ele.



8. Melhore e atualize seus níveis de serviço ao paciente

Às vezes por exemplo aonde tudo pode estar maravilhosamente bem, exceto que o lugar onde você tem seu consultório ou clínica não tem um estacionamento seguro, o número de telefone que aparece na guia telefônica não funciona, localização mal informada. Em fim mil fatores podem influenciar nisso e fazer com que o paciente seja bem atendido e queira voltar sempre.

Oferecer valor agregado. Dar algo que teus pacientes não esperam da melhor forma de conquistar-los. Que tal uma ligação ou email de cortesia pela noite para saber como está sendo a sua recuperação?



8. Melhore e atualize seus níveis de serviço ao paciente

Dar de brinde, e/ou um brinquedo para criança depois dela ser atendida, um kit de limpeza básico a um paciente de odontologia ou um pequeno doce aos acompanhantes, isso transmite uma sensação de que o paciente é valorizado.

Fornecer um folheto com conselhos de prescrição ou encaminhá-los para seu blog para que assim ele possa obter mais informação, e para que o tratamento seja eficaz são apenas uma de muitas coisas que você pode oferecer e assim tendo a garantia que seu paciente irá voltar novamente a seu consultório, e ou sua clínica.



Conclusão

Este é um setor muito competitivo e para ganhar espaço, você precisa cuidar de muitos detalhes.

Esperamos que essas dicas façam diferença para você!

O ClickConsultório quer muito formar uma forte parceria neste sentido, pois temos um grande portal onde muitos pacientes entram diariamente para procurar por médicos e especialistas.

Venha fazer parte deste Time!

<http://www.clickconsultorio.com>



ClickConsultório