

Relatório de Análise de Assets Digitais e Estratégias de Marketing no Sucesso Online		
Analistas Responsáveis	Antonio Marcos R. dos Santos Michelle Possancini Cezário Vanelle Rabelo dos Nascimento	
Empresa	Doctoralia	
Descrição	A Doctoralia é uma plataforma online que conecta pacientes com profissionais de saúde e oferece recursos para gestão de consultas, agendamentos e informações sobre tratamentos. A empresa utiliza diversos assets digitais e estratégias de marketing digital para alcançar seu público-alvo e expandir sua presença online.	
Análise dos Assets Digitais:		Links e exemplos
Website:	O site da Doctoralia é a principal plataforma onde pacientes podem buscar profissionais de saúde, ler avaliações e agendar consultas. O design é intuitivo e otimizado para dispositivos móveis.	https://www.doctoralia.com.br/
Aplicativo Móvel:	O aplicativo da Doctoralia permite agendamento de consultas, acesso a perfis de médicos e comunicação com profissionais de saúde, facilitando o uso da plataforma no dia a dia dos usuários.	https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.doctoralia&hl=pt
Redes Sociais:	A Doctoralia está ativa em plataformas como Facebook, Instagram e LinkedIn, onde compartilha conteúdos relacionados à saúde, atualizações sobre a plataforma e interage com usuários.	https://www.instagram.com/doctoralia_br/ https://www.facebook.com/doctoralia.br https://www.linkedin.com/company/doctoralia-brasil
Conteúdos Multimídia:	A empresa utiliza blogs e vídeos educativos sobre temas de saúde para engajar e informar seu público. Esses conteúdos ajudam a posicionar a Doctoralia como uma autoridade no setor de saúde digital.	https://www.doctoralia.com.br/blog/ https://pro.doctoralia.com.br/recursos-gratuitos?utm_source=MKTP&utm_medium=referral&utm_campaign=footer&gl=1*withkag*_gcl_au*MTEzNTA0NTFwLjE3MjU0OTc2MTE https://www.doctoralia.com.br/perguntas-respostas
Estratégias de Marketing Digital:		Links e exemplos
SEO (Otimização para Motores de Busca):	SEO (Otimização para Motores de Busca): A Doctoralia otimiza seu site e conteúdo para palavras-chave relevantes relacionadas a serviços de saúde e agendamentos de consultas, o que melhora sua visibilidade nos motores de busca	Em pesquisa realizada pela Analista Vanelle, foi utilizada de exemplo a palavra chave 'nefrologista paulista' onde apresentou a Doctoralia em 3º lugar no ranking orgânico. Segue link da pesquisa: https://www.google.com.br/search?q=nefrologista+paulista&sca_esv=c873461b5e2c612f&sxsrf=ADLYWJlSMR1chbnjGpUwgr3shP3IOg5aAA%3A1725571976914&source=hp&ei=iCPaZoD8NI6J1sQPw_aV4Ag&iflisig=AL9hbdgAAAAAZtoxmKuKQZhhwDs9wTRfeQfW2iyZBBf&ved=0ahUKEwiA4NzF4KylAxWOhJUCHUN7BYwQ4dUDCBc&uact=5&oq=nefrologista+paulista&gs_l=Egdn3Mt d2l6lhVuZWZyb2xvZ2lzdGEgcGF1bGldGEyBxAAGIAEGAOyBhAAGBYHjIGFAAYFhgeMggQABgIGA0YHjIIEAAYCBgNGB4yCBAAGAgYDRgeMggQABgIGA0YHjIIEAAYCBgNGB4yCBAAGAgYDRgeMggQABgIGA0YHkjhSIAAWN9BcAF4AJABA
Campanhas de Mídia Paga:	Utilizam campanhas de Google Ads e anúncios em redes sociais para atrair novos usuários e promover funcionalidades específicas da plataforma.	Não encontramos um anúncio para exemplo mas a empresa faz sim e corriqueiramente esta posicionada nos principais canais de comunicações digitais
Marketing de Conteúdo:	Publicam artigos e vídeos educativos sobre saúde em seu blog e canais de mídia social, que não só atraem visitantes para o site, mas também oferecem valor adicional aos usuários.	Ex. de artigo no Blog da Doctoralia: https://www.doctoralia.com.br/blog/tendinite-diagnostico-tratamento-e-prevencao
Redes Sociais:	Mantêm uma presença ativa em redes sociais para engajar com a comunidade, compartilhar informações úteis e promover interações diretas com os usuários.	Exemplo de post do LinkedIn: https://www.linkedin.com/posts/doctoralia-brasil_participe-do-panorama-das-cl%C3%ADnicas-e-hospitais-atividade-723751761055943754-100D?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
E-mail Marketing:	Enviam newsletters e campanhas de e-mail para manter os usuários informados sobre novidades, ofertas e conteúdos relevantes.	Arquivo de exemplo
Impacto no Sucesso Online:		
Crescimento de Audiência:	A Doctoralia tem visto um aumento significativo no número de visitantes e usuários ativos, impulsionado por suas estratégias de SEO.	
Aumento de Vendas:	O aumento de agendamentos e consultas pode ser atribuído ao sucesso de suas campanhas de mídia paga e estratégias de e-mail marketing.	
Engajamento nas Redes Sociais:	A interação ativa nas redes sociais e a publicação de conteúdos relevantes têm aumentado o engajamento e a visibilidade da marca.	
Métricas Relevantes:	O monitoramento contínuo das métricas, como taxa de conversão, tráfego no site e feedback dos usuários, ajuda a Doctoralia a ajustar suas estratégias e melhorar continuamente.	