



FERRAMENTAS DE MARKETING DIGITAL:

COMO MANTER SUA CLÍNICA BEM
POSICIONADA NA INTERNET

[HTTPS://TDSA.COM.BR/REALCLINIC](https://tdsa.com.br/realclinic)

INTRODUÇÃO

A internet transformou todos os empreendedores em vendedores, independente do tipo de produto ou serviço. E não tem como fugir disso: você sempre está vendendo algo, quer esteja preparado para isso ou não. Ou seja, sua clínica só está à frente das demais se estiver bem posicionada na web.

O marketing sempre foi a alma de todo o bom negócio, mas em tempos de Facebook, Youtube, Instagram, LinkedIn e afins, até o marketing se repaginou. Anúncios em TV, panfletos nos semáforos, telemarketing e publicidade por correio virou coisa do passado. Essas estratégias, além de caras, não fidelizam clientes por isso todas as estratégias para a gestão de sua clínica devem estar focadas em atrair pacientes, gerar atendimentos diariamente, lucrar mais com baixo custo e automatizar processos. Isso tudo porque os pacientes (consumidores) estão mais exigentes, bem informados e poderosos: eles têm tudo na palma da mão, no smartphone ou laptop, e decidem com apenas um clique. Por isso é tão importante investir em sites simples e funcionais, descomplicados e limpos, com informações objetivas e claras, que priorizem a rapidez de acesso e interatividade com outras plataformas. .



Pare para pensar: como os pacientes escolhem uma clínica para realizar algum serviço médico? Você há de convir que não será no sofá, esperando pelo anúncio ideal no intervalo do programa de televisão favorito. O paciente irá recorrer a indicações de amigos e familiares, e fará uma minuciosa pesquisa na internet para saber como outras pessoas avaliaram a clínica.

Mas estar na internet, ou ter um site bonito, não é o suficiente. Sua clínica precisa manter um bom relacionamento com os pacientes, desde a recepção à entrega do exame. Aí entram em ação as estratégias de marketing digital. Mas calma, se sua clínica ainda está iniciando o processo, ela está no caminho certo. Uma pesquisa recente revela que 80% das 79 empresas brasileiras pesquisadas, líderes em dez setores, estão ainda no início.

O CENÁRIO ATUAL

A primeira e mais abrangente pesquisa sobre marketing digital no mercado brasileiro foi divulgada no início deste ano pela consultoria McKinsey, e realizada com apoio da Associação Brasileira de Anunciantes (Aba).

O estudo revela uma verdade que salta aos olhos: as empresas não estão aproveitando as vantagens da internet como poderiam. As 79 empresas líderes em dez setores (automotivo; serviços financeiros; materiais básicos, químico, agricultura e energia; bens de consumo; farmacêutico; varejo; tecnologia, telecomunicações e mídia; turismo e hospitalidade; e serviços) ainda não se conectaram de maneira eficaz com o consumidor brasileiro que passa, em média, nove horas on-line. Só para comparar, os norte-americanos passam seis horas on-line.



As empresas responderam 54 questões em que deveriam atribuir a si mesmas notas de 1 a 5 sobre seu nível de maturidade em relação ao marketing digital em quatro dimensões: Processos, Pessoas e Cultura; Dados & Tecnologia; Investimento & Mensuração; e Jornada & Experiência. Em resumo, embora o Brasil seja o país da América Latina com maior investimento em marketing digital (24,4% do total de mídia, contra 43,5% da média global) e tenha dois terços da população conectada, 80% das empresas estão ainda em estágios iniciais do marketing digital (23% são Iniciantes e 57% Emergentes).

Para a McKinsey, 14 alavancas são necessárias para a maturidade no marketing digital das empresas, e as condições fundamentais para isso seriam, resumidamente, a mudança concreta de mentalidade, com equipes multidisciplinares; decisões baseadas em dados; e a cultura centrada no cliente.

Acesse aqui todas as informações do estudo.

<https://www.mckinsey.com.br/our-insights/o-estado-do-marketing-digital-no-brasil-14-alavancas-para-atingir-a-maturidade>

ONDE SUA CLÍNICA PRECISA ESTAR

Para continuar enxergando esse cenário de maneira otimista, sua clínica precisa investir continuamente em estratégias para se destacar na multidão, com a devida cautela de atender à legislação específica. E é por essa razão que ter um site lindo não é o suficiente.

Às portas da inteligência artificial, não dá para esperar que os pacientes acessem o site de sua clínica para obter as informações que precisam. O Inbound Marketing, por exemplo, inverte esse processo: é necessário criar e compartilhar conteúdo de qualidade para que os pacientes cheguem até sua clínica.

Para isso, é preciso alinhar o conteúdo com os interesses de seu público, para que os acessos ao site aumentem, os visitantes passem a ser contatos importantes (leads), esses contatos tornem-se pacientes efetivos. A teoria é bem mais simples que a prática, mas as ferramentas para cada uma dessas etapas existem, e são mais acessíveis do que você imagina.

INBOUND
MARKETING

VEJA COMO PODEMOS AJUDAR VOCÊ

O RealClinic é o software web mais completo para a gestão de sua clínica. São mais de 28 mil agendamentos por dia, 6 milhões de pacientes cadastrados, e recursos para auxiliar no processo de marketing digital:

É possível criar campanhas de envolvimento com os pacientes e comunicar-se com eles por meio de SMS e e-mails; disponibilizar agendamento online no site da clínica; e integrar o sistema de gestão da clínica ao RD Station para alinhar estratégias de inbound marketing. Outro recurso interessante para medir a qualidade dos serviços de sua clínica são as pesquisas de satisfação.

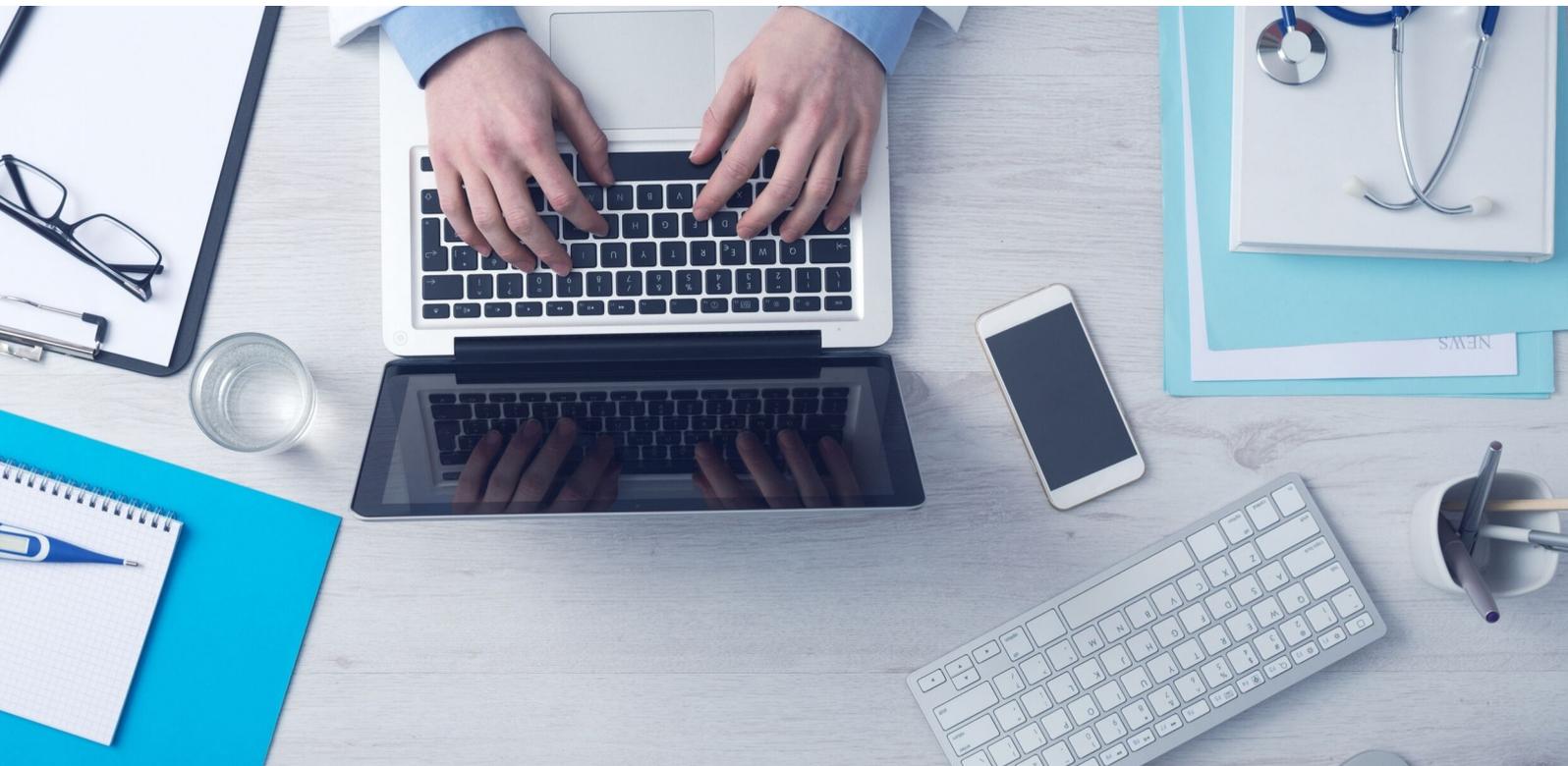
Como saber se o paciente sentiu-se bem atendido? Se ele puder, voltará a contratar os serviços médicos de sua clínica? Ele ficou tão satisfeito a ponto de indicar a clínica para amigos e familiares? São respostas preciosas para a melhoria da gestão de sua clínica. Com as ferramentas de marketing digital corretas, sua clínica irá obter ganhos incalculáveis e pacientes plenamente satisfeitos.



Por Renata Martins Florêncio, jornalista

RealClinic

CONVERSE COM NOSSO TIME DE VENDAS, TEMOS
A SOLUÇÃO PERFEITA PARA SUA CLÍNICA!



AGENDE UMA DEMONSTRAÇÃO!

0800 608 0170
[HTTPS://TDSA.COM.BR/REALCLINIC/](https://tdsa.com.br/realclinic/)