

10

Estratégias
para **ATRAIR**
e **FIDELIZAR**
pacientes

Lote a sua Agenda



MIRAZO DIGITAL

Seu Compromisso

Eu sei, não é fácil. Sonhar em viver do trabalho que você tanto ama, ajudando pessoas e sendo bem pago por isso.

Como tudo na vida, nada acontece por acaso. Para ter sucesso, além de vontade é preciso **estratégia** e **compromisso**.

Esse e-book é o primeiro passo para a transformação da sua clínica. Claro, desde que você se comprometa a colocar **todas** as estratégias em prática, sem excessão! Não ouça aquela vozinha interior que tenta bloquear tudo que é diferente... Se permita!

Entendido? Então, mãos à obra!



1 Não existe "Já foi meu cliente"

Essa é complicada, você já deve estar pensando algo do tipo: "existem sim pessoas que foram minhas clientes e que não voltaram na minha clínica"...

Repito, **não existe "já foi meu cliente"**! Pelo menos não em uma clínica que busca o crescimento e quer aumentar o faturamento...

Não existe cliente perdido. Se uma pessoa já confiou algo tão precioso como a saúde ou a autoestima dela a você, ele/ela nunca será **cliente antigo**...

Afinal, é mais fácil vender pra quem já te conhece do que pra quem não sabe que você existe!



1 Não existe "Já foi meu cliente"

Agora chegou o momento de fazer algo a respeito.

Faça uma lista de pessoas que você já atendeu. Obs: ajuda muito se a sua clínica tem um sistema com um histórico de agendamentos.

Caso esse não seja o caso, visite suas conversas antigas, direct e contatos telefônicos.

Anotou?

Ótimo, agora entre em contato com cada uma dessas pessoas. Pergunte como estão, se houve melhora na dor/problema e se elas gostaram do serviço que você prestou.



1 Não existe "Já foi meu cliente"

Ao final, ofereça um presente especial para que ela retorne, brindes, descontos ou outras vantagens.



2

Seja Ativo nas redes sociais

Seja relevante sem ser inconveniente. É provável que você já ouviu que para ter sucesso na internet é preciso fazer de 7 a 10 posts por semana e lotar o seu perfil com stories.

Mas vamos ser sinceros? Quem tem tempo para fazer tudo isso?

Se você está começando e ainda não tem uma rede de colaboradores, o importante é ter **constância!**

Avance aos poucos até se sentir confortável em se expor e postar mais.





Seja Ativo nas redes sociais

Caso você não tenha ideia do que fazer, compartilhe algo do dia a dia da sua clínica e/ou uma simples mensagem de bom dia, mas apareça!

Obs.: Nem tudo merece menção, você não precisa fazer posts no dia da árvore, por exemplo. Lembre-se, seja relevante e não inconveniente.



3

Tenha uma Máquina de Atração

Sua agenda só ficará lotada, se você estiver entrando em contato com possíveis clientes o tempo todo!

Existem várias formas de fazer isso, planfetos, anúncios em rádios e canais de televisão da sua cidade...

Mas quantas pessoas que você conhece que ainda ouvem rádio? Ou passam a maior parte do tempo assistindo a TV?

Não muitas. As pessoas estão na internet! Por isso, você precisa dominar a arte, sim a arte, de atrair pessoas pela internet, mais conhecida como Tráfego.



3

Tenha uma Máquina de Atração

Se essa é a primeira vez que você ouve o termo, me permita te explicar como funciona...

Imagine que você tem uma loja de doces na avenida mais movimentada da cidade. Os seus melhores doces estão na vitrine, o que causa em algumas pessoas interesse, então elas entram e compram.

No tráfego, o "pulo do gato" é que você não precisa ter um espaço no lugar mais movimentado da cidade...

A sua "vitrine", pode estar localizada em qualquer cidade da sua região!



3

Tenha uma Máquina de Atração

Basicamente, mostramos o seu trabalho para várias pessoas, por meio das plataformas digitais (Google, Facebook, Instagram e mais). Essas pessoas irão entrar em contato com você!

Mas nem tudo são flores...

Alguns profissionais perdem dinheiro, por achar que basta investir nas plataformas de anúncio e os clientes virão magicamente. Isso pode até acontecer no primeiro mês, mas para ter bons resultados de forma consistente é preciso conhecimento e estratégia.

Por isso, você precisa utilizar essa ferramenta poderosa da maneira correta!



3

Tenha uma Máquina de Atração

Para começar do jeito certo, clique no botão abaixo para assistir um vídeo sobre criação de campanhas de anúncios que realmente dão **resultado**.

Não negligencie esse passo. Isso é importante, pois você terá uma ideia inicial de como aplicar esse mecanismo na sua clínica e não cairá nos erros do digital.

Clique aqui



4

Tenha em Mente as suas prioridades

Clareza é uma das coisas mais importantes que você deve desenvolver, e que influencia diretamente na processo de atração de clientes para a sua clínica. Frequentemente, nos deparamos com situações em que nossos hábitos não refletem o valor que dizemos que damos a algo. Por exemplo, todos valorizam a saúde, mas quantos se exercitam todos os dias e se alimentam bem? Como você sabe, não muitos.

Os próximos parágrafos pode incomodar boa parte dos profissionais de saúde e estética. Por isso, para continuar essa leitura preciso que você leia sem julgamentos.





Tenha em Mente as suas prioridades

Tudo certo? Então vamos lá...

Qual é a sua prioridade? Qual é o seu objetivo?

A pergunta parece simples, e até repetitiva, mas acompanhe o raciocínio...

Anote as respostas para as próximas perguntas e responda honestamente.

- O que mais consome o seu tempo?
- O que mais consome o seu dinheiro?
- Quais assuntos você mais pesquisa na internet?



4

Tenha em Mente as suas prioridades

- De quais áreas são as pessoas que você mais segue?

A maioria dos profissionais, se não todos, querem atrair mais clientes, aumentar o faturamento e ser uma autoridade na região.

Mas investem a maior parte dos recursos da clínica em cursos e mais cursos de especialização, procurando sempre "um novo procedimento". Fazem dívidas comprando móveis e decoração para o espaço, mas não investem tempo, dinheiro e atenção para adquirir o combustível de tudo isso, **clientes!**



5 Saiba Monetizar quem já te conhece

Não tornar seus seguidores em clientes, ou seja, não monetizar quem já te conhece, é deixar dinheiro na mesa.

Muitos profissionais afirmam que tem poucos seguidores e não sabem como transformar likes em clientes.

Como vimos, ser ativo e postar nas redes sociais é importante, mas só postar não é a solução...

Caso você não saiba, os seus posts não alcançam todas as pessoas que te seguem.

E o motivo é bem simples, um usuário comum segue no mínimo 200 contas no Instagram, além de familiares e amigos.



5 Saiba **Monetizar quem já te conhece**

Isso significa que o seu post está competindo com outras centenas de conteúdos. As plataformas (algoritmos) priorizam aqueles que as pessoas mais interagem.

Se você não reteve nenhum conceito desse e-book até agora, grave isso:

Onde tem muito barulho, você só é ouvido se fizer um som diferente!

Mas como ser diferente?

O primeiro passo é analisar a sua clínica, quais são os seus pontos fortes? Alguns exemplos são: atendimento especial, protocolo e procedimentos únicos.



5 Saiba Monetizar quem já te conhece

O primeiro passo é analisar a sua clínica, quais são os seus pontos fortes? Alguns exemplos são: atendimento especial, protocolo e procedimentos únicos...

Mas além disso, tenho uma dica prática pra você...

Visite seus 5 últimos posts (quanto mais melhor) e envie mensagem agradecendo as pessoas que curtiram! Nesse primeiro momento não venda, simplesmente **agradeça**...

Essa é uma ação simples que fará com que as pessoas prestem atenção!



5 Saiba **Monetizar quem já te conhece**

Além disso, a mensagem abre uma linha de conversa, que você poderá usar novamente para oferecer alguma promoção/procedimento.



6

Faça Parcerias

Interagir com outros empreendimentos é uma forma rápida e fácil de divulgar o seu espaço e atrair alguns clientes.

Principalmente, se você atua em uma cidade de porte pequeno ou médio!

Quando alguém que conhecemos faz uma indicação, tendemos a confiar mais. Por isso fazer parcerias é tão eficaz!

Ofereça descontos e outras vantagens para os clientes de outra empresa. Isso poderá atrair clientes fiéis que trarão recorrência e mais pacientes!

Não perca essa oportunidade...



6

Faça Parcerias

Agora que você já conhece o poder das parcerias, mãos a obra...

Aqui estão algumas dicas de combinações:

- Clínicas de estética podem fazer parcerias com salões de beleza, uma vez que o público já está habituado a investir na área;
- Em clínicas de fisioterapia, as associações costumam ocorrer com clínicas médicas e consultórios de psicologia;
- Clínicas de fonodiologia podem fazer parcerias com consultórios de psicologia ou escolas.



6

Faça Parcerias

Mas não se limite a esses exemplos, existem inúmeras possibilidades.



7 Invista na sua Autoridade

O conhecimento que você adquiriu em vários cursos e especializações, só será aplicado em grande escala se você tiver autoridade...

Por exemplo, há algum tempo começamos a atender uma profissional de estética que tinha poucos meses de formação e estava em uma sociedade falida. Depois de aplicar o método Clínica de Resultados, ela se tornou referência na região e há poucos meses recebeu o prêmio de Melhor Clínica de Estética da cidade. Como isso é possível?

Com um processo organizado e focado em construção de autoridade e aquisição de clientes.



7 Invista na sua Autoridade

Se você realmente está comprometido(a) com o sucesso da sua clínica, coloque o medo e vergonha de lado...

Tenho um desafio para você (com prêmio)!

Escolha um procedimento, dentre o seu leque de serviços, que você goste, que tenha um preço médio e que resolva um problema comum. Exemplo: jato de plasma, empregado no tratamento de melasma.

Faça um vídeo explicando como funciona o procedimento e quais dores ele resolve. Depois de postar o vídeo no seu perfil, reposte nos stories e marque o perfil da Mirazo Digital no Instagram.



7

Invista na sua Autoridade

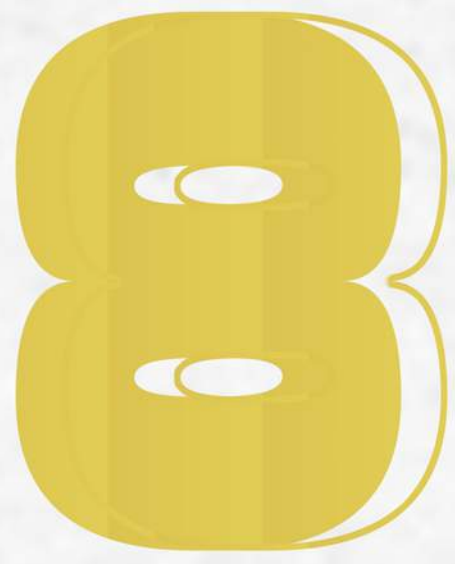
**Você ganhará uma consultoria
totalmente gratuita!**

Para seguir o nosso perfil no
Instagram, clique no ícone
abaixo...



@mirazodigital





Quem não é Visto não é lembrado

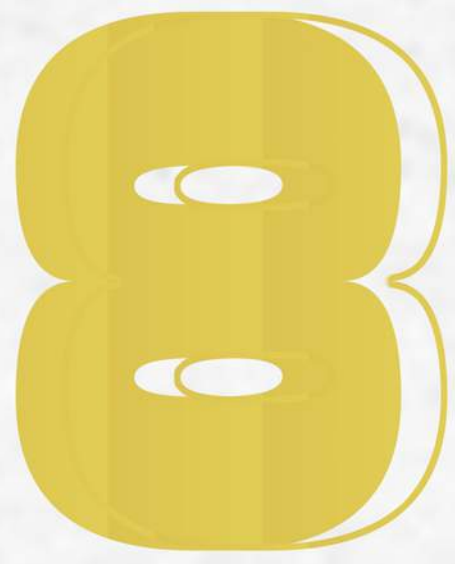
Espero que não seja o seu caso, mas o medo de vender trava muitas clínicas de terem suas agendas lotadas!

É um fenômeno interessante, querer ter clientes, faturar bem e ser reconhecido como um profissional de referência, mas ao mesmo tempo ter **medo de vender ativamente e divulgar** o seu negócio...

E aqui entra o modo "**Seja visto**". Clínicas que possuem essa mentalidade tem uma receita previsível, possuem agendas lotadas e clientes fiéis.

Mas afinal, o que elas fazem de diferente?





Quem não é Visto não é lembrado

Essas clínicas fazem **ações de vendas** todos os dias!

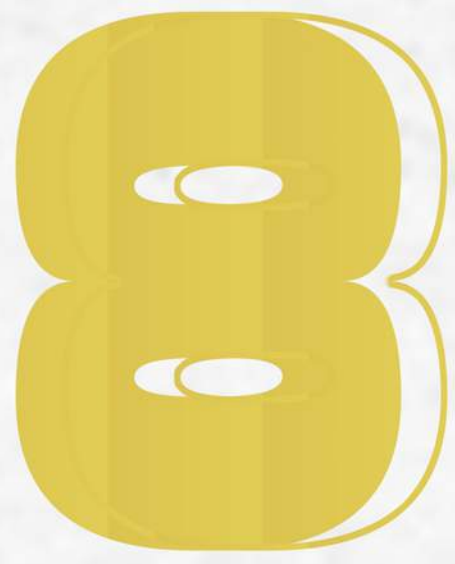
Elas aproveitam todas as oportunidades, e o seu principal objetivo é buscar clientes de **forma ativa**.

Se você também quer fazer parte desse grupo seleto de empresas, mãos à obra...

Faça uma lista de ações de vendas que você pode aplicar no seu espaço.

Aqui estão algumas perguntas para te inspirar...



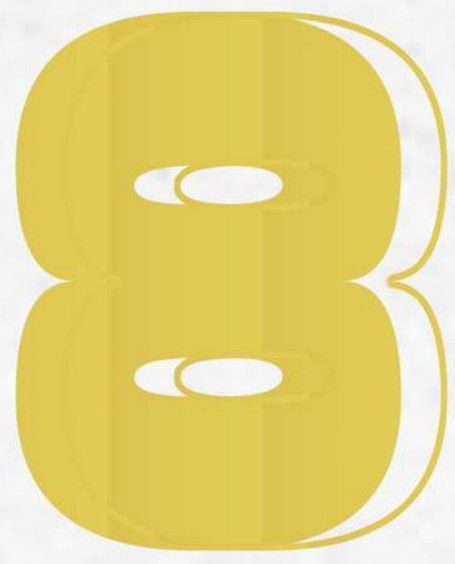


Quem não é visto não é lembrado

- Na sua região existem festas regionais (torneios, aniversário da cidade, eventos especiais)?
- Em que época do ano você sabe que o seu faturamento é baixo? Talvez esse seja o melhor momento para fazer uma promoção especial e atrair novos clientes

Por exemplo, em uma pequena cidade do sul do país, uma empresa emprega boa parte dos moradores. Esses trabalhadores recebem seu salário todos os meses no dia 25, sem falta. Na mente de um gestor de uma clínica de sucesso, o dia 25 é o mais importante do mês, e essa oportunidade é bem utilizada...





Quem não é Visto não é lembrado

Agora pode ser difícil definir claramente as estratégias de divulgação, mas como já mencionei, comece gradativamente e mantenha a consistência.

E agora a regra de ouro...

Volte todos os meses a essa página e anote cada nova ideia que surgir.



9

A importância da gestão

A maioria das pessoas odeia planilhas, listas e agendas, o que é compreensível, pois normalmente é um processo bem monótono.

Agora você deve estar pensando, "Certo, mas que isso tem haver com atração de clientes para a minha clínica?"

É bem simples, como comentei em uma dica anterior, clareza é uma das coisas mais importantes do seu negócio. O seu objetivo não é apenas atrair clientes, mas sim crescer a sua clínica.

E isso é um processo de **causa e efeito**.



9

A importância da gestão

Quando você tem um quadro nítido da sua empresa, ficará mais fácil identificar o que precisa melhorar.

Basicamente, você precisa ter clareza de 4 itens:

- Qual é o seu objetivo de faturamento?
- Quantos clientes precisa atrair por mês para atingi-lo?
- Quantos procedimentos você precisa fazer?
- Quanto você precisará investir em marketing para que o seu objetivo se torne uma realidade na sua clínica?



10 Indicações

Fomentar indicações na sua clínica te permite atrair mais clientes com um orçamento menor.

A chave para receber mais indicações é fazer um atendimento excelente desde o primeiro contato com o cliente, e entregar o resultado que ele deseja.

Mas além disso, podemos aplicar algumas estratégias que irão impulsionar as indicações na sua clínica...

Afinal, algumas pessoas precisam de um empurrãozinho.

Então vamos pra ação...



10 Indicações

Faça uma lista com 5 clientes que comprem regularmente de você.

Entregue a essas pessoas um cartão que eles deverão repassar a um conhecido, amigo, familiar ou colega de trabalho.

Se essas pessoas indicadas comparecem, o seu cliente ganhará um desconto no próximo procedimento.

Essa é uma ação simples, direta, mas muito poderosa.



11

E agora?

Essa é a ponta do iceberg....

Esse e-book é o ponto de partida para aqueles que querem transformar a sua clínica e lotar a agenda.

Agora você tem duas opções:

Aplicar tudo isso sozinha(o) e após alguns anos de tentativa e erro, você conseguirá ter a constância e atingir os resultados mais esperados. É possível sim, no entanto é doloroso e demorado.

A outra opção é contar com a nossa ajuda para lotar a sua agenda. A Mirazo Digital atua com clínicas dos mais diversos segmentos.



11

E agora?

Temos a experiência e o conhecimento necessários para atrair clientes para a sua clínica de forma consistente e da maneira correta.

Com essas e outras estratégias testadas e aprovadas no campo de batalha, levaremos a sua clínica do anonimato a referência da região.

Quer saber mais?

[CLIQUE AQUI](#)

