

3 maneiras essenciais de engajar o paciente moderno

Procurando maneiras melhores de se engajar digitalmente com os pacientes da Geração X, *Millennials* e da Geração Z? Acreditamos que sim, afinal, encontrar novas maneiras de se conectar com os [pacientes modernos](#) de hoje nunca foi tão importante.

Porém, para descobrir as melhores formas de interagir digitalmente com os pacientes, é preciso compreender as divisões geracionais e o que o paciente moderno procura ao tomar decisões de saúde.

Antes de mais nada, portanto, vamos dividir as cinco diferentes gerações:

- A Geração Silenciosa – 1925-1945
- A Geração *Baby Boomer* – 1946-1964
- Geração X – 1965-1980
- *Millennials* – 1981-1996
- Geração Z – 1997-2010

Hoje, os médicos atendem pacientes desde a Geração Silenciosa até a Geração Z. Embora os médicos devam encontrar maneiras de se conectar com cada faixa etária geracional, também é importante que saibam como cada geração se engaja com os profissionais de saúde. Vamos analisar cada geração com mais detalhes.

Neste texto você confere:

- [As gerações de pacientes](#)
- [Entendendo o paciente moderno](#)
- [Como se conectar com o paciente moderno de hoje](#)



As gerações de pacientes

Geração Silenciosa

Quando se trata de cuidados de saúde, os pacientes da Geração Silenciosa querem ambientes de saúde mais tradicionais. A Geração Silenciosa, com idades acima de 77 anos, é mais propensa a seguir as ordens do médico do que qualquer outra geração.

Além disso, a Geração Silenciosa toma suas decisões de saúde com base em uma infinidade de caminhos, incluindo:

- Recomendações boca a boca
- Confiança e relacionamento com seu médico
- Serviços de [avaliações online](#)
- Reputações positivas

É interessante notar que, embora a Geração Silenciosa não tenha crescido com a rede mundial de computadores, eles, na verdade, se voltam para a internet e se engajam com ela quando se trata de entender completamente suas opções de saúde.

Baby Boomers

Aqueles entre 58 e 77 anos são conhecidos como a geração *Baby Boomer*. Quando se trata de cuidados de saúde, os *Baby Boomers* procuram médicos de confiança com reputações bem conhecidas. Além disso, os *Baby Boomers* procuram cuidados de alta qualidade acima de qualquer outra coisa.

Mais tradicionais do que as gerações mais jovens, os *Baby Boomers* valorizam as recomendações vindas de outros profissionais de saúde. Os *Baby Boomers* confiam mais em seus relacionamentos existentes com profissionais de saúde para influenciar suas decisões.

Geração X

A Geração X deseja três coisas quando se trata de cuidados de saúde: serviço excelente, opções de agendamento flexíveis e [agendamento conveniente](#).

Em comparação com outras gerações e suas preferências de saúde, a Geração X valoriza a conveniência e facilidade sobre qualquer outra coisa. No entanto, ao tomar decisões importantes sobre saúde, os membros da Geração X têm maior probabilidade de procurar e analisar ativamente várias fontes antes de tomar uma decisão.

De todas as gerações, a Geração X tem maior probabilidade de escolher opções de assistência médica da mesma forma que toma [decisões de compras](#) – eles não têm medo de pesquisar e testar diferentes opções.

Millennials

Quando se trata de tomar decisões de saúde, a geração dos *Millennials* valoriza fortemente a transparência de preços, a experiência do profissional e [opções digitais](#) robustas. Conhecedores da Internet e famintos por informações, os *Millennials* sabem como aproveitar a tecnologia para encontrar as respostas de saúde que procuram.

Enquanto as gerações mais velhas são mais propensas a ouvir os profissionais de saúde, mais *Millennials* optam por fazer suas próprias pesquisas, voltando-se para seus colegas e o conhecimento na ponta dos dedos por meio de seus dispositivos móveis.

Geração Z

A Geração Z inclui aqueles com idades entre 12 e 26 anos. Esta geração quer duas coisas específicas de seus profissionais de saúde: uma abundância de opções digitais e ênfase em [cuidados preventivos](#).

Quando se trata de tomar decisões de saúde, é mais provável que os membros da geração Z peça a opinião de seus pais, ao mesmo tempo em que avaliam a conveniência e a qualidade de um profissional de saúde. Quanto mais ofertas digitais um profissional tiver, mais atraentes elas serão para a geração Z. Para colocar as coisas em perspectiva, 33% daqueles da Geração Z confiam mais no *TikTok* do que em um médico.

Além de sua saúde física, os pacientes da Geração Z também são altamente focados em sua saúde mental.

Entendendo o paciente moderno

Ter em mente todas essas gerações e suas preferências específicas pode ser difícil. Ao mesmo tempo, oferecer a mesma experiência do paciente para todas elas não funciona mais porque as expectativas não são iguais para todas. Dito isto, é fundamental para os profissionais de saúde, pelo menos, entender a composição do paciente moderno de hoje.

Primeiro, os pacientes modernos são incrivelmente conhecedores de tecnologia e versados em conteúdo digital. Em segundo lugar, esses pacientes não dependem mais apenas de mecanismos de busca e sites para obter suas informações – eles também consomem conteúdo via *Instagram* e *TikTok*.

Por fim, os pacientes modernos esperam muito dos profissionais de saúde hoje – da pré-consulta à pós-consulta e tudo mais no meio. Quanto mais uma clínica pode atender às [expectativas dos pacientes](#) e capacitá-los com conhecimento, mais bem-sucedida ela pode ser no cenário moderno da saúde atualmente.

Como se conectar com o paciente moderno de hoje

Para garantir o sucesso durante uma consulta com o paciente moderno de hoje, tenha três coisas em mente.

Em primeiro lugar, uma consulta bem-sucedida com o paciente moderno é centrada em uma [experiência personalizada](#). Os pacientes querem sentir que suas necessidades específicas estão sendo atendidas e cuidadosamente abordadas.

Em segundo lugar, as consultas devem ser sempre interativas. Quanto mais engajado um paciente estiver durante uma consulta, melhor. Com os pacientes modernos buscando mais controle e compreensão sobre suas opções de saúde, é fundamental ter maneiras claras de atender seu paciente e suas necessidades específicas, permitindo que eles ouçam e participem ativamente da conversa.

Por fim, para garantir que você esteja oferecendo consultas que atendam às expectativas dos pacientes modernos, é fundamental priorizar a retenção de informações. É importante que os pacientes se sintam totalmente informados sobre seus cuidados de saúde, durante e após a consulta.

A idade não é apenas um número. Não importa em que geração você esteja, é importante refletir sobre as necessidades dos pacientes modernos e os desafios únicos que eles enfrentam. Quanto mais você entender as necessidades de cada geração e o cenário moderno atual, melhor poderá atender seus pacientes. Pronto para interagir digitalmente com seus pacientes?



O HiDoctor® entende completamente o paciente moderno de hoje – o que o torna um sistema médico perfeito para antes, durante e depois das consultas. Com mais de 30 anos de soluções personalizadas e prontas para uso, o HiDoctor® ajuda consultórios e clínicas ao longo de toda a jornada de atendimento, garantindo uma experiência excelente e personalizada.

Engaje seus pacientes digitalmente através de agendamento online, teleconsultas, prescrições digitais, comunicação via WhatsApp, e muito mais!

O HiDoctor® é o único sistema multiplataforma para consultórios e o software mais utilizado por médicos e clínicas no Brasil. A Centralx® conta com mais de 30 anos de experiência no desenvolvimento de tecnologias para a área médica.

Experimente e conheça o HiDoctor® clicando abaixo!



Conheça o HiDoctor®:
software médico completo
para todas as plataformas

Quero conhecer

0800 979 0400

Centralx®

Artigo original disponível em:

"3 maneiras essenciais de engajar o paciente moderno " - HiDoctor® News

Centralx®