

# Como aumentar pacientes no consultório?

Ter uma estratégia de marketing eficaz é fundamental para [expandir sua prática médica](#). Afinal, quanto mais novos pacientes você tiver, mais pessoas você poderá ajudar.

Existem vários motivos pelos quais os médicos se esforçam para aumentar o número de pacientes. Em uma pesquisa com quase 1.700 médicos, realizada pela empresa americana *Sermo*, os motivos mais comuns apresentados foram:

- Ajudar mais pessoas (28%)
- Estabelecer uma reputação (27%)
- Obter mais experiência (20%)
- Ganhar mais dinheiro (20%)

**Querer** expandir o seu negócio e **saber** como conseguir mais pacientes são duas variáveis completamente diferentes.

Então, se você está se perguntando: “Como faço para atrair mais pacientes e aumentar o volume de consultas em minha clínica?” você não está sozinho. Reunimos neste guia útil várias dicas e práticas recomendadas que podem ajudá-lo a conseguir mais pacientes.

Quaisquer que sejam suas motivações para expandir sua base de clientes, esses 25 métodos de aquisição de pacientes e [ideias de marketing médico](#) ajudarão você a reter pacientes existentes, atrair mais novos pacientes e otimizar sua clínica para o sucesso.



# 1. Identifique o seu público-alvo

As estratégias de marketing para médicos devem ser direcionadas, portanto, definir seu público é o primeiro passo para conseguir mais pacientes. Ao conhecer seu público-alvo, você pode tomar melhores decisões sobre os canais de comunicação que utiliza para alcançá-lo e os tipos de conteúdo que cria para compartilhar com ele. Idade, sexo, profissão e localização são geralmente os primeiros fatores.

## 2. Empregue pessoal de alta qualidade

Seus funcionários são o rosto do seu negócio e, no setor médico, a experiência conta. Pelo conjunto de habilidades, conhecimento e proficiência de uma recepcionista ou enfermeiro, geralmente vale a pena pagar um pouco mais para garantir os candidatos mais qualificados e experientes.

## 3. Invista na capacitação dos colaboradores

As consultas médicas podem ser estressantes, e sua equipe de atendimento costuma ser o primeiro ponto de contato humano com seus pacientes. Os pacientes nervosos, em particular, precisam de boas-vindas calorosas e de garantias, por isso o treinamento regular de [atendimento ao cliente](#) é obrigatório. Os funcionários também devem ter amplo treinamento sobre produtos e serviços, preços e equipamentos utilizados, para que possam esclarecer quaisquer dúvidas que os pacientes possam ter.

## 4. Mantenha os pacientes existentes felizes

Oferecer experiências excepcionais e cultivar relacionamentos sólidos com os pacientes existentes significa que eles ficarão com você por mais tempo e terão maior probabilidade de recomendá-lo a amigos, familiares e colegas. Na pesquisa mencionada anteriormente, 42% dos médicos disseram que as referências boca a boca eram as mais importantes ao considerar como conseguir novos pacientes. Uma médica oftalmologista compartilhou o seguinte conselho:

***“Ouvir os pacientes com paciência é a melhor abordagem para fazê-los felizes. Um paciente feliz traz novos pacientes.”***

## 5. Crie um programa de indicação de pacientes

Obter referências de pacientes existentes é uma das maneiras mais baratas de atrair mais pacientes. No entanto, a pesquisa revela que apenas 38% dos consultórios têm um programa de referência em vigor – o que significa que surpreendentes 62% dos consultórios estão perdendo este inestimável fluxo de receitas.

O processo por trás do encaminhamento dos pacientes é simples. Simplesmente ofereça recompensas aos pacientes que indicarem seus familiares, amigos e colegas. Em seguida, lembre-os de encaminhar outras pessoas após uma boa experiência e dê as boas-vindas aos novos pacientes vindos dessas indicações.

## 6. Ofereça um serviço de qualidade

Seus pacientes certamente não recomendarão sua clínica para outras pessoas se não estiverem satisfeitos com sua atitude e seus serviços. Mostre interesse real em seus pacientes. Seus modos, a aparência de sua clínica e a sensação passada aos pacientes são extremamente importantes. Você deve ser capaz de se comunicar bem com seus pacientes e tornar sua presença positiva e edificante.

## 7. Seja flexível

Seus [horários de atendimento](#) e de agendamento de consultas devem ser adequados aos de seus pacientes. Se grande parte de seus pacientes precisam de consultas matinais, o horário do almoço ou da noite não funcionará para eles. Você tem que estar disponível conforme a conveniência deles.

O agendamento de consultas, principalmente, deve estar disponível a qualquer momento, idealmente, para que os pacientes possam agendar com facilidade fora do horário comercial. Oferecer agendamento online é uma ótima forma de garantir a eles essa conveniência.

## 8. Peça avaliações dos pacientes

22% dos médicos na pesquisa disseram que as avaliações dos pacientes eram a maneira mais eficaz de conseguir mais pacientes. No entanto, apenas 11% pedem avaliações regularmente, 39% admitiram que nunca pedem avaliações e 22% disseram que raramente pedem avaliações.

Fornecer experiências consistentes e de alta qualidade provavelmente resultará em algumas avaliações, mas você receberá muito mais se solicitar. Curioso para saber como fazer com que os pacientes enviem avaliações? Você pode empregar várias táticas:

- Envie e-mails de acompanhamento solicitando uma avaliação.
- Ofereça brindes e benefícios para pacientes que deixarem um comentário.
- Dê aos pacientes um cartão de visita com um pedido de “avalié-nos online”.
- Compartilhe online as avaliações que já recebeu (com consentimento, é claro), incluindo um apelo à ação, incentivando outros pacientes a compartilharem suas experiências.

## 9. Seja listado em diretórios online

Ter uma presença online no maior número possível de sites aumenta sua visibilidade. Crie seu perfil principalmente em diretórios específicos de médicos e profissionais de saúde para que mais pacientes possam encontrá-lo através de buscas online. O [CatalogoMed](#) é um exemplo de site em que você deve ter perfil.

## 10. Atualize seu perfil comercial do Google

Em 2021, o Google foi o site escolhido em mais de 87% das buscas feitas em mecanismos de pesquisa nos EUA, e recebe mais de 1 bilhão de pesquisas relacionadas à saúde por dia. Em uma pesquisa anterior da *Sermo*, 39% dos médicos concordaram que o Google era a presença online mais influente para a sua clínica, mas 81% admitiram que não tinham um perfil no Google Meu Negócio.

Reivindicar sua listagem é fácil e gratuito. Basta preencher o seu perfil da forma mais completa possível, incluindo:

- Serviços disponíveis
- Detalhes do contato
- Horário de funcionamento
- Links para seu site
- Imagens e logotipos

## 11. Modernize seu site

13% dos médicos entrevistados consideraram seu site a ferramenta mais eficaz para aquisição de pacientes. Seu site deve estar atualizado, ser fácil de navegar e atraente de se ver. Do ponto de vista técnico, isso inclui garantir que esteja otimizado para visualização em dispositivos móveis, para

facilidade de navegação e para fatores de acessibilidade. Você também deveria:

- Torná-lo visualmente atraente usando cores quentes e acolhedoras.
- Incluir avaliações de pacientes.
- Adicionar conteúdo real de fotos e vídeos da clínica em vez de fotos de banco de imagens.
- Enfatizar suas habilidades e experiência, incluindo suas qualificações, reconhecimentos e prêmios mais atualizados.

## 12. Invista em melhorias de SEO

Atualizar os textos de seu site para incluir mais palavras-chave, melhorar metadados e tags alt, adicionar links internos e externos e definir frases-chave de foco para cada página melhorará sua **classificação no Google**. Você também pode aproveitar o SEO local incluindo palavras-chave *longtail* baseadas em localização, como ‘pediatra em São Paulo’, ‘oftalmologista no Rio de Janeiro’ ou ‘cardiologista em Porto Alegre’.

De acordo com a pesquisa, apenas 3% dos médicos classificaram o SEO local como um fator importante para conseguir mais pacientes, o que demonstra que há espaço para melhorias em todos os níveis.

## 13. Comece um blog

Os blogs servem a muitos propósitos na área médica e não devem ser subestimados como forma de atrair e reter mais pacientes. A publicação regular de postagens no blog permite que você:

- Mostre seu conhecimento e experiência
- Responda a perguntas comuns
- Compartilhe informações úteis
- Insira mais palavras-chave de SEO para atrair mais visitantes ao site
- Desenvolva uma reputação como líder em sua área

Mais do que tudo, as postagens do blog dão aos pacientes em potencial uma visão sobre quem você é como pessoa, o que ajuda a construir confiança. Um médico radiologista compartilhou o seguinte conselho:

***“A maneira mais eficaz é ser você mesmo, uma pessoa empática (humana) com quem o paciente possa sentir confiança e saber que será ajudado, concentrando-se na atenção a ele. Isso atrai pacientes e eles espalham a notícia.”***

## 14. Seja ativo nas redes sociais

As redes sociais são uma força motriz significativa e um meio que você não pode excluir de sua estratégia de aquisição de pacientes. 15% dos médicos afirmam que usar as redes sociais é a melhor maneira de conseguir mais pacientes. Não é surpreendente, dado que:

- 79,9% da população brasileira é ativa nas redes sociais.
- 80% dos internautas procuram informações sobre saúde nas redes sociais.
- 41% dos pacientes usam as redes sociais para decidir sobre seus prestadores de cuidados de saúde.

## 15. Use e-mail marketing

O **marketing por e-mail** permite que você envie mensagens personalizadas que conectam as pessoas de maneira eficiente e econômica. Apenas 3% dos médicos consideram isso um fator importante para atrair mais pacientes, portanto, os médicos que avançam com o marketing por e-mail provavelmente colherão benefícios significativos.

Crie uma lista de e-mails e envie atualizações com links para suas contas de mídia social, artigos do blog e páginas do site. Para coletar endereços de e-mail de novos pacientes em potencial, pode ser necessário usar iscas digitais, como um conteúdo educativo sobre saúde gratuito.

Você também pode usar o marketing por e-mail para reengajar pacientes existentes, lembrando-os de agendar seus exames anuais e atualizando-os sobre novos produtos e serviços, por exemplo.

Importante: o e-mail marketing hoje pode na verdade ir além do e-mail. Considere enviar campanhas e comunicações também pelo WhatsApp.



MARKETING MÉDICO HIDOCTOR®

Fidelize seus pacientes com mensagens automáticas

VEJA COMO

0800 979 0400

Centralix®

The image shows a smartphone displaying a WhatsApp message from Hidoctor. The message is a birthday greeting: "Feliz Aniversário! Desejamos a você muita saúde, felicidade e sucesso nesta data especial!". Above the main message, there is a smaller notification: "Hoje Esta empresa usa um serviço seguro da empresa Meta para garantir esta conversa. Toque para saber mais." The background of the advertisement features a dark blue color with a pattern of upward-pointing arrows and a glowing network of lines.

## 16. Crie um programa de referência clínica

O desenvolvimento de conexões profissionais com outros médicos fornece uma solução descomplicada para o problema de como conseguir novos pacientes. Criar relacionamentos mútuos de compartilhamento de pacientes com outras clínicas com uma base de clientes semelhante, mas que não estão em concorrência direta, pode ser incrivelmente lucrativo.

## 17. Seja interativo online

Os pacientes gostam de se sentir vistos e ouvidos, por isso é essencial ser interativo em canais online onde novos pacientes atuais e potenciais podem ver sua atividade. Tenha certeza de:

- Responder a cada [avaliação](#), seja ela positiva ou negativa. Isto pode parecer óbvio. No entanto, em uma pesquisa anterior, 27% dos médicos disseram que nunca respondem às avaliações e 22% admitiram que raramente respondem.
- Responder prontamente às mensagens que chegam em suas caixas de entrada de redes sociais e incluir todas as informações relevantes que o paciente possa precisar.
- Procurar oportunidades de engajamento. Por exemplo, se uma paciente que segue sua página postar uma foto de ultrassonografia, é a oportunidade perfeita para parabenizá-la e lembrá-la de que você está ali para ajudá-la em suas necessidades pré-natais.

## 18. Seja ativo na comunidade

A conexão com a comunidade local permite que você faça networking e forneça educação, ao mesmo tempo que resolve o problema de como aumentar o número de pacientes na sala de espera da sua clínica. Você pode oferecer seus serviços como voluntário em eventos de arrecadação de fundos ou dar palestras gratuitas sobre saúde em escolas e faculdades, por exemplo.

É bom ter cartões de visita para distribuir também. Você pode não receber novos agendamentos imediatos, mas as pessoas provavelmente se lembrarão de você quando precisarem de uma consulta posteriormente.

## 19. Acompanhe as mudanças

As preferências e demandas dos consumidores estão em constante mudança. Às vezes parece que sempre há alguma nova rede social interessante para analisar ou um formato de conteúdo moderno para seguir. Os exemplos incluem a criação de reels e vídeos para plataformas como

Instagram e TikTok ou a adesão ao movimento do podcast.

Mesmo que você não vá tão fundo na toca do coelho das redes sociais, manter-se [atualizado sobre o avanço tecnológico](#) ainda é essencial. Por exemplo, muitas clínicas oferecem agora sistemas online onde os pacientes podem acessar informações, marcar consultas e enviarem uma mensagem, em vez de telefonarem para a recepção.

Se os pacientes estiverem satisfeitos com a conveniência oferecida pela sua clínica, será mais provável que encaminhem outras pessoas para o seu consultório.

## 20. Seja responsivo

Sempre tenha uma equipe adequada se notar um aumento no número de pacientes. Recrute pessoal extra para expandir os serviços existentes e, se possível, adicione novos serviços para atender às necessidades de novos pacientes. Você pode promover os novos serviços estrategicamente para o público-alvo. Ao atender às demandas locais de maneira estratégica e oportuna, você pode aumentar o número de pacientes e expandir sua clínica.

## 21. Mantenha sua marca consistente

Quanto mais meios você usar para promover sua clínica, mais fácil será para a [imagem de sua marca](#) se tornar menos consistente. Quaisquer que sejam as táticas impressas ou online que você use, sua marca deve ser uniforme para garantir que seja facilmente reconhecida e lembrada por novos pacientes em potencial. Isso significa ser consistente com:

- O nome e logotipo da empresa
- Linguagem
- Tom
- Paletas de cores para postagens, anúncios e promoções

## 22. Monitore sua presença online

A gestão da reputação dos médicos é essencial. Uma avaliação ruim ou uma postagem negativa pode arruinar sua reputação e impedir seu esforço para atrair mais pacientes. A maneira mais fácil de acompanhar o que as pessoas estão dizendo sobre você online é configurar Alertas do Google que notificam você instantaneamente sempre que seu nome ou clínica é mencionado.

## 23. Invista em publicidade paga

Pagar por anúncios no Google ajudará a atrair mais pacientes, obtendo mais tráfego para seu site, mesmo se você for um consultório mais novo ou se seu site ainda não tiver autoridade de domínio significativa. Os sites que pagam por anúncios são exibidos no topo da primeira página de resultados do Google, o que aumenta sua visibilidade e melhora as chances de conversões.

Com o crescente uso das redes sociais para buscas sobre saúde, também pode ser interessante considerar anúncios pagos naquelas redes que seus pacientes mais utilizam, ganhando novos seguidores e aumentando o engajamento.

## 24. Distribua folhetos e cartões de visita

Folhetos mantidos em seu consultório ou enviados a pacientes existentes e potenciais podem ser uma [ferramenta de marketing](#) eficaz. As informações disponíveis nesses materiais podem ser uma ferramenta educacional que cria consciência sobre sua clínica. Além disso, a exibição de cartões de visita em sua área de recepção e a distribuição de alguns para seus pacientes manterá seu nome em foco e os pacientes terão acesso às suas informações de contato para referência futura.

## 25. Procure ajuda especializada

Quaisquer que sejam seus objetivos ou ideias de publicidade, o marketing digital para médicos pode ser confuso e demorado. Você pode descobrir que há muito para equilibrar além de sua carga de trabalho diária. Muitas clínicas terceirizam sua estratégia de marketing, presença nas redes sociais, marketing por e-mail e atualizações do site.

Na pesquisa que citamos ao longo do artigo, 48% dos médicos disseram que não eram os principais responsáveis por atrair novos pacientes, e não há absolutamente nada de errado nisso. Existem serviços profissionais para aliviar a pressão e permitir que você se concentre em seus pacientes.

## **BÔNUS: Use um software médico**

Um software médico moderno é uma das maneiras mais eficazes de melhorar sua clínica, transformar a experiência do paciente e, por sua vez, aumentar o fluxo de pacientes. Se você não deseja terceirizar o marketing, um software médico com ferramentas de marketing integradas pode ser a solução ideal.

No HiDoctor®, por exemplo, você conta com Site Médico, integração com o CatalogoMed, perfil online exclusivo no MedBook, agendamento online integrado, além do [sistema de marketing médico](#), onde você cria campanhas para públicos segmentados e envia as mensagens por e-mail, WhatsApp ou SMS de forma prática e descomplicada.



Expandir a base de pacientes em sua clínica vai além de estratégias de marketing isoladas; trata-se de criar uma experiência integral que une excelência no atendimento, visibilidade online e interação contínua com os pacientes. O verdadeiro sucesso está em cultivar relações duradouras, onde cada paciente se sente valorizado e bem cuidado, promovendo uma reputação que naturalmente atrai mais pessoas.

Adotar uma abordagem holística e proativa, investindo em qualidade de serviço, comunicação eficaz e tecnologia moderna, permite não apenas [atrair novos pacientes](#), mas também manter aqueles que já confiam em sua prática médica. A chave está em ser adaptável e atento às necessidades e preferências dos pacientes, garantindo uma experiência positiva e personalizada.

Ao implementar essas práticas, você não apenas aumenta o número de consultas, mas também fortalece a confiança e a satisfação dos pacientes, criando um ciclo virtuoso de crescimento e sucesso sustentáveis para sua clínica.

Conte com o HiDoctor® e suas ferramentas completas para oferecer excelência aos pacientes em cada etapa do atendimento.

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:**

"Como aumentar pacientes no consultório? " - **HiDoctor® News**

**Centralx®**