

6 maneiras de aumentar o agendamento de consultas online

Hoje em dia, quase tudo pode ser resolvido com apenas alguns cliques. Nos consultórios e clínicas, é cada vez menor o volume de ligações recebidas para realizar agendamentos. Os pacientes preferem enviar mensagens de texto ou realizar o autoagendamento, e cada vez mais estabelecimentos têm percebido essa tendência e possibilitado o contato por aplicativos de mensagens e/ou o agendamento online de consultas.

Quanto melhor e mais fácil for o caminho até você, mais pacientes em potencial você atrairá. Mas como se destacar em meio a dezenas de concorrentes? Como garantir um fluxo constante de agendamentos, sem caos e erros? Escolha um excelente sistema de [agendamento online](#) e siga estas 6 dicas eficazes para aumentar o número de clientes da sua clínica!

- Por que é mais fácil para as pessoas agendarem uma consulta online?
- Como aumentar o número de consultas agendadas online?
 1. Escolha a solução de agendamento online ideal
 2. Divulgue o agendamento online para seus pacientes atuais (e peça recomendações)
 3. Mantenha a comunicação com os pacientes ativa
 4. Destaque a chamada para ação (CTA) em seu site
 5. Garanta que sua publicidade seja eficaz
 6. Melhore sua visibilidade nos mecanismos de busca



Por que é mais fácil para as pessoas agendarem uma consulta online?

Uma pesquisa da *GetApp*^[1] revelou que 70% dos clientes preferem o agendamento online. Por quê? Porque os clientes não ficam limitados ao horário de funcionamento do seu consultório ou à carga de trabalho dos seus funcionários, podendo agendar uma consulta a qualquer hora, nos fins de semana ou à noite, de forma ágil e prática.

Isso é muito conveniente se considerarmos que as agendas das pessoas são cada vez mais corridas e sobra pouco tempo durante o convencional horário comercial para resolver esse tipo de coisa.

Além disso, algumas pessoas se sentem desconfortáveis ao ligar, principalmente quando se trata de saúde. Um sistema de agendamento online permite que você evite esse desconforto. Basta que a pessoa selecione um horário e informe dados básicos, sem precisar responder em voz alta pelo telefone seus dados pessoais ou informar sobre motivos da consulta.

Oferecer conforto aos pacientes de diferentes formas, inclusive durante o processo de agendamento, é um fator que impacta a satisfação e o aumento no número de clientes, refletindo diretamente no crescimento do seu negócio.

Como aumentar o número de consultas agendadas online?

Aumentar os agendamentos online pode aumentar significativamente o sucesso da sua clínica médica. Mas como alcançar esse objetivo? Vamos às dicas.

1. Escolha a solução de agendamento online ideal

Como escolher a solução perfeita para agendamento de consultas? Em primeiro lugar, ela deve ser [integrada à agenda eletrônica](#) que você utiliza em seu consultório, para evitar erros e sobreposições nas marcações.

Segundo, o sistema deve permitir que seus pacientes marquem consultas a qualquer momento! Quanto mais conveniente for para a pessoa marcar uma consulta, mais cedo ela entrará em contato com você.

Também é importante que o sistema de agendamento ajude a eliminar, sempre que possível, as faltas às consultas. Afinal, isso consome seu tempo e representa perda de receita. Portanto, uma funcionalidade de envio automático de lembretes e confirmações que funcione de forma integrada é

essencial. Idealmente, a ferramenta deve possibilitar que as pessoas respondam às mensagens confirmando o comparecimento ou solicitando o cancelamento ou remarcação.

2. Divulgue o agendamento online para seus pacientes atuais (e peça recomendações)

Questões de saúde são muito importantes, por isso, as pessoas escolhem cuidadosamente uma clínica e um médico. E, muito provavelmente, seu futuro paciente consultará familiares, amigos, colegas ou conhecidos antes de tomar uma decisão. Sua tarefa é **aumentar o número de pacientes satisfeitos** que receberam atendimento médico de qualidade em sua clínica e incentivar esses pacientes a recomendá-lo espontaneamente.

Dados de uma pesquisa da *Nielsen*^[2] mostram que a probabilidade de buscar serviços com base na recomendação de amigos é quatro vezes maior! Além disso, a taxa de retenção de clientes atraídos por recomendações é 37% maior. E a confiança do consumidor em recomendações é 84% maior em comparação com outras ferramentas de marketing. E isso não é surpreendente, porque em questões de saúde estamos dispostos a confiar na opinião de pessoas de confiança que se familiarizaram pessoalmente com os serviços da clínica.

Divulgando a opção de agendamento online aos seus pacientes atuais, você não apenas facilita que eles retornem para consultas futuras, como também torna mais prático que compartilhem sobre você com outras pessoas e elas resolvam agendar.

Suas comunicações com os pacientes, como lembretes e acompanhamentos, devem sempre divulgar o agendamento online, informando o link de acesso ao sistema. Também é interessante fazer cartões de visita e cartazes para a recepção que incluam o QR code para acesso ao agendamento online. Esses cartões são uma forma prática de seus pacientes atuais passarem a recomendação adiante.

Algumas outras dicas para conseguir o máximo possível de pacientes que agendam por recomendação:

- Atenda seus clientes com excelência para que eles possam recomendar seus serviços médicos aos seus familiares e amigos mais próximos.
- Não se sinta constrangido em pedir indicações. Isso é completamente normal. O momento ideal é após a prestação do serviço, quando o cliente está satisfeito com a ajuda recebida. Entregue alguns cartões de visita com o QR code do agendamento online para facilitar que eles o recomendem.
- Prepare também um modelo de e-mail de indicação que os pacientes possam enviar a um amigo, que inclua o link para o agendamento online.
- Construa relacionamentos sólidos e de confiança com os pacientes. Isso contribuirá para o seu sucesso, em qualquer caso!

3. Mantenha a comunicação com os pacientes ativa

Além da importância de enviar mensagem de confirmação da consulta para lembrar o paciente e evitar faltas, após o paciente ter se consultado também é importante **manter a comunicação ativa** para fidelizá-lo e incentivar que utilize o agendamento online.

Você pode criar campanhas de marketing periódicas, segmentadas por grupos específicos de pacientes, como de acordo com o tempo desde a última consulta ou as condições de saúde que apresentam, convidando para que façam um check-up. Ou ainda criar campanhas mais amplas que funcionem de forma sazonal, como na época de gripes, campanhas vacinais, entre outras.

Tais comunicações incentivam as pessoas a verificar sua saúde regularmente e não adiar os cuidados, sendo uma ótima oportunidade para lembrar da possibilidade de agendamento online e assim preencher a agenda com mais facilidade.

Também é interessante publicar artigos no blog do seu site, nas redes sociais, ou enviar e-mails sobre como exames de saúde regulares ajudam a lidar com problemas. Quanto mais cedo a doença for diagnosticada, mais eficaz será o tratamento, e o agendamento estará a apenas 1 clique de distância.

4. Destaque a chamada para ação (CTA) em seu site

Em seu site médico, o botão de agendamento deve ser o mais visível possível. O cliente não perderá muito tempo tentando descobrir como agendar online. Se for inconveniente para ele, procurará outra clínica. Quanto mais fácil for para os clientes agendarem uma consulta, maior a probabilidade de aumentar os agendamentos online.

Como criar sua chamada para ação (CTA)? Concentre-se na simplicidade. Uma frase curta e simples é a melhor opção, como “Agende agora”, “Agendar” ou, no máximo, “Agende uma consulta com o médico”.

O formato do botão de CTA deve ser diferente do restante do conteúdo da página. Destaque-o com uma cor que chame a atenção. Posicione o botão de agendamento onde seus potenciais pacientes possam acessá-lo facilmente. Certifique-se também de que o botão esteja presente tanto na página principal do site como nas demais páginas.

Além disso, use seu blog, caso tenha, e redes sociais para informar os usuários que você oferece agendamento online. Outra boa ideia é adicionar um link para o recurso de agendamento de consultas na sua assinatura de e-mail. E, como dito anteriormente, inclua informações em cartões de visita, folhetos e banners do consultório.

5. Garanta que sua publicidade seja eficaz

Uma [marca forte](#) e reconhecível de um consultório ou clínica médica naturalmente atrai um número maior de clientes. Certifique-se de que todas as informações necessárias sobre você estejam disponíveis e que seu site seja prático, com versões web e mobile e boa usabilidade. Ao enviar lembretes de consultas aos clientes, a mensagem ou SMS deve indicar claramente as atividades da clínica, sua marca e assim por diante. Seja reconhecível e memorável!

Oferecer aos pacientes as informações que podem desejar e/ou precisar nesse primeiro momento em que o encontram online ou recebem sua mensagem incentivará que eles decidam por agendar uma consulta prontamente e então utilizem o agendamento online!

Criar campanhas de publicidade pagas, seja em mecanismos de busca ou redes sociais, também é uma forma eficaz de alcançar pessoas do seu público-alvo em potencial, em vez de esperar que elas cheguem organicamente até você. Ao investir nesse tipo de publicidade, é preciso priorizar a alta conversão, configurando as campanhas publicitárias corretamente e as veiculando no momento certo para o seu público. Estude cuidadosamente seu público-alvo em potencial, suas necessidades e preferências. Ofereça o que as pessoas realmente precisam para que queiram se tornar pacientes do seu consultório ou clínica médica.

No texto do anúncio, seja simples, breve e claro. Use apenas informações verdadeiras. Os clientes precisam confiar em você, e a confiança, uma vez perdida, é extremamente difícil de recuperar. O design do seu anúncio deve estar associado à sua marca. Adicione um logotipo e use as cores da sua empresa. Um fundo claro, uma imagem relevante, detalhes chamativos e uma chamada para ação atraente, além, é claro, de uma segmentação correta e precisa, trarão sucesso ao seu anúncio.

Teste diferentes anúncios e lembre-se de que, com o tempo, as preferências do seu público podem mudar. Esteja sempre atento às tendências e estude seus concorrentes para entender como se destacar da melhor maneira possível.

6. Melhore sua visibilidade nos mecanismos de busca

Utilizando as melhores práticas de SEO, otimize seu site. O posicionamento dele nos mecanismos de busca deve melhorar constantemente. Utilize métodos gratuitos e pagos e pense em links internos e externos de alta qualidade. Quanto mais recursos de alta qualidade apontarem para o seu site, melhor. Considere também criar um blog, para oferecer conteúdo útil e educativo que responda às pesquisas que os pacientes fazem online.

Adicionalmente, invista em perfis online em diretórios específicos para profissionais da saúde, como o CatalogoMed, que já são bem rankeados nos mecanismos de busca e aumentam sua visibilidade. Perfis em redes sociais também têm seu conteúdo cada vez melhor indexado nas buscas

online e ajudarão que pacientes cheguem até você.

Em todos esses [pontos de contato online](#), o paciente deve claramente ver a oferta de agendamento online e conseguir marcar uma consulta em poucos passos. Quanto maior a conveniência, maior a chance de uma marcação imediata.

• • •

Aumentar o volume de agendamentos online não depende de um “truque” isolado, e sim de remover atritos em toda a jornada do paciente: oferecer um caminho simples para marcar, tornar esse caminho visível em todos os pontos de contato (site, redes, mensagens, recepção), manter a comunicação ativa para estimular retornos e check-ups, e garantir que sua presença digital seja fácil de encontrar e inspire confiança.

Quando esses pilares se alinham, o agendamento vai além da conveniência e funciona como um motor contínuo de [ocupação da agenda](#), previsibilidade de demanda e melhor experiência para o paciente.

Nesse cenário, contar com uma plataforma que realmente sustente o processo faz diferença. O agendamento online do HiDoctor foi pensado para ser integrado à rotina do consultório: o paciente consegue marcar em poucos passos e, ao mesmo tempo, você mantém o controle e a organização da agenda graças à integração em tempo real, evitando sobreposições e reduzindo ruídos no atendimento.

Além disso, o envio de lembretes e confirmações ajuda a diminuir faltas e a tornar remarcações e cancelamentos mais previsíveis, enquanto as funcionalidades de comunicação, também integradas ao HiDoctor, simplificam a divulgação do agendamento online.

No fim, a lógica é simples: quanto mais acessível for chegar até você, mais consultas entram; e quanto mais profissional e automatizado for o processo, mais a agenda se mantém cheia, sem complicações para você ou para a recepção.

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.

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

Quero conhecer

0800 979 0400



Centralx®

Referências

[1] *Online Booking Options Can Get You More Clients*, disponível em [GetApp](#).

[2] *Under the Influence: Consumer Trust In Advertising*, disponível em [Nielsen](#).

Artigo original disponível em:

"6 maneiras de aumentar o agendamento de consultas online" - **HiDoctor News**

Centralx®