

Semana

PowerDoctor

De Dentista para Dentista

Dirija seu consultório de forma eficiente
para alcançar a lucratividade constante
em qualquer época econômica.



Dra. Marina Lara
CRORS 12676

**“Daqui 1 ano,
você vai desejar
ter começado hoje.”**

Karem Lumb

“O ponto de virada do crescimento do seu consultório está relacionado ao seu estado mental e habilidades como líder.”

Marina Lara

Este livro de estudos pertence à:

Data:

/ /



O método
que valoriza e qualifica
o cirurgião-dentista

INTRODUÇÃO

SEMANA

POWERDOCTOR

MARINA LARA

PowerDoctor

TEXTO DIRETO DA MINHA MESA

Colega dentista,

Você está na Décima Edição da Semana PowerDoctor, a mais contemporânea e atualizada com tudo o que estamos vivendo neste momento da Odontologia e do Mundo; E a primeira edição em formato de Curso Online: com material didático e prático pronto para ser aplicado por você e seu time.

Esta nova Edição do PowerDoctor Online está pronta para você e sua equipe transformarem definitivamente o consultório de vocês, compreendendo com clareza e objetividade, o que é para ser feito, como é para ser feito e quem deve fazer.

Simples assim.

Para àqueles que se juntam a mim novamente, das minhas primeiras turmas de PowerDoctors, desde 2016, sejam bem-vindos à nossa casa PowerDoctor.

Hoje eu te parabeno pelo seu compromisso de levar sua vida e seus negócios para o próximo nível. Juntos, embarcaremos em uma jornada incrível à medida que nos aprofundarmos nas estratégias, sistemas e recursos que não apenas tornarão seus negócios mais bem-sucedidos, como também garantirão que você atinja um nível extraordinário de realização pessoal.

Você se torna raro ao decidir administrar um consultório, gerenciando-o como uma empresa e cuidando das pessoas que trabalham com você.

Eu estou aqui para te questionar sobre seus objetivos, desejos, valores, regras, escolhas, medos e preocupações. Eu vou alinhar você e seus interesses para produzir um resultado mensurável em um mundo que está inovando mais rapidamente mais do que em qualquer outro momento da história da humanidade.

Agora você está no lugar certo e na hora certa. A Semana PowerDoctor é o resultado de minha própria jornada de crescimento no Business Odontológico e ele foi o que me garantiu o crescimento exponencial do Método PowerDoctor já validado em mais de 3000 consultórios e clínicas no Brasil e no mundo (temos alunos no Peru, Uruguai, Argentina, Chile, Estados Unidos, Portugal e muitos outros).

O PowerDoctor é sobre você, seu consultório, seus pacientes e seus sonhos. Vamos começar esta jornada e lembre-se...

Viva com paixão pois a melhor hora é agora.

Marina Lara

Comece por aqui...

O seu foco e a sua percepção definem suas escolhas e consequentemente, seus resultados.

Seu cérebro é uma máquina incrível muito mais potente do que você imagina. No entanto, ele está sempre filtrando as informações para você, mostrando apenas o que você diz para ele que é importante.

Este filtro é amplamente pesquisado na neurociência e se chama **Sistema Reticular Ativador**, responsável pelo mecanismo amplamente conhecido chamado: Atenção Seletiva.

Funciona assim: tudo o que você “diz” para sua consciência que é importante, o seu Sistema Reticular procura ao seu redor para te mostrar as soluções para o que você busca.

Da mesma forma, tudo o que você “diz” para sua consciência que não é importante, o Sistema Reticular

simplesmente filtra e não te mostra, já que seu cérebro busca sempre economizar energia e poupar seu corpo e sua mente de riscos e excesso de informação.

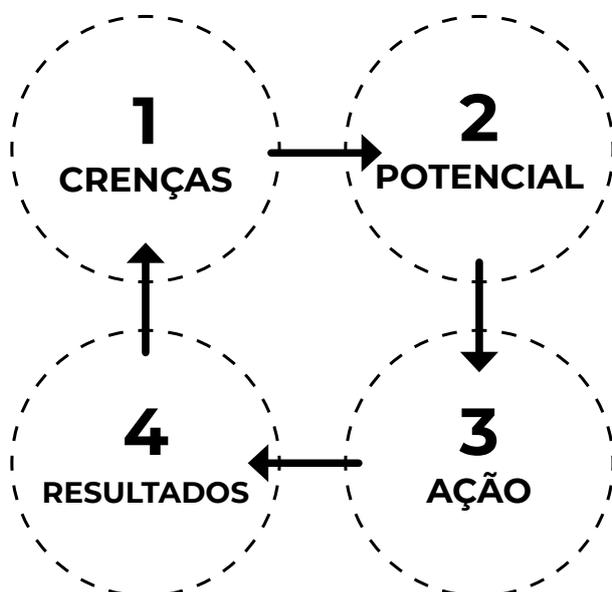
Quando você decidiu o que você quer, imediatamente sua consciência passa a selecionar tudo o que está relacionado com seu objetivo.

Por isso que, viver sem metas, sem objetivos claros, você nunca enxerga possibilidades de crescimento, porque seu Sistema Reticular bloqueia a percepção das oportunidades para você.

Além disso, é fundamental você saber o porquê do seu objetivo.

Se você não tem seu propósito intensamente claro na sua mente, você vai parar no primeiro obstáculo que aparecer.

AGORA É O MOMENTO DE VOCÊ AGIR MASSIVAMENTE.



Ciclo do Sucesso:

O que você ACREDITA faz com que você veja POTENCIAL em algo e por isso você AGE para realizar aquilo que você viu potencial e, consequentemente, você obtém alguns RESULTADOS.

Os RESULTADOS validam suas crenças, que reforça o ciclo. Por isso, você inconscientemente tende a agir para validar suas crenças.

4 FATORES PRINCIPAIS QUE TRAVAM O CRESCIMENTO DO SEU CONSULTÓRIO

1) EQUIPE

A pessoa que está na linha de frente do seu atendimento, é a pessoa que vai travar o seu sucesso.

Você precisa tirar da sua equipe, todas as pessoas que não pensam como você, que de forma direta ou indireta, travam o sucesso do seu consultório e das pessoas que fazem parte do consultório.

Compreendemos que os consultórios devem ser interpretados como empresas e sabemos também que empresas são feitas de pessoas e o alinhamento de expectativas e sonhos devem ser um senso em comum.

Quando uma das pessoas do time está contra os sonhos da empresa e do time, isso negativa drasticamente os resultados. Mas veja, isso pode não ser consciente e proposital.

Tudo isso acontece de forma inconsciente e inconscientemente, tarefas ficarão sem serem finalizadas, os leads terão respostas frias, porque, na cabeça da sua secretária é: **quanto mais pessoas, mais trabalho.**

Quando para você: quanto mais pacientes entrarem na sua clínica, mais lucro.

Se a sua equipe não está alinhada com você, com o que você sonha, ela vai travar o seu sucesso.

A relação com a sua equipe tem que ser saudável para ambas as partes.

Se a pessoa resiste muito, muitas vezes é porque ela chegou ao seu limite. Mas você não, você quer ir longe e isso muitas vezes, significa o rompimento de um ciclo.

Eu recomendo que você tenha duas pessoas na sua linha de frente: uma para tratar os novos pacientes e a outra para trabalhar com a agenda e a captação de leads.

Muitas vezes, sua secretária não entende que ter mais pacientes é importante, você até pode implementar essa ideia, utilizar estratégias de bonificação, treinamentos, etc. Isso até pode funcionar, mas a personalidade dessa pessoa tem que ser de uma dinâmica de ação e reação.

Existem pessoas que a personalidade delas entendem que quanto mais elas trabalharem, mas elas vão ter prosperidade.

E existem pessoas que sempre trabalharam com salário fixo e o comportamento delas é vinculado a esperar chegar às 18h. Esse inconsciente faz com que coisas fiquem sem serem feitas no final do dia, que às mensagens fiquem frias. Com isso, você perde pacientes.

Veja: Existe aquele paciente que tem um alto nível de motivação, que tem muito interesse em iniciar o tratamento. Mas se ele recebe um atendimento de um jeito ruim, ele desanima.

Se a sua secretária tiver conhecimento neurolinguístico, ela vai encantar esse paciente ele será motivado a iniciar o tratamento já por este contato telefônico.

Tonalidade de voz faz toda diferença!

Toda a equipe é fundamental nesse processo de vendas.

Se a sua equipe não estiver alinhada com o seu desejo inconsciente de crescimento, mesmo que você treine, elas não vão captar a sua mensagem e sim o que elas querem. só você vender, fica pesado!

[Faça parte da Família PowerDoctor disponível por tempo limitado.](#)

4 FATORES PRINCIPAIS QUE TRAVAM O CRESCIMENTO DO SEU CONSULTÓRIO

2) MINDSET / STATE

O segundo fator que trava o seu sucesso é você mesmo!

Você precisa pensar em estratégias para o seu crescimento. Para mudar a sua situação, você precisa agir.

Você precisa saber como vender, você precisa treinar a sua equipe, você precisa investir em conhecimento.

Você precisa estar voltado mais para soluções, do que lamentar o problema.

Você precisa localizar o problema e pensar em agir, em pensar na resolução disso.

Você precisa estar desconectado de pessoas que só reclamam da sua profissão, mesmo que seja pessoas que você ame e que te amem.

O seu State é a maneira como você se sente. Se você ou sua equipe tiver a percepção de que o seu produto é caro, o seu paciente vai sentir isso.

Você sendo líder, é de extrema importância estar em contato de pessoas que são o que você quer ser, que sabem o que você gostaria de saber, no sentido de estarem um passo a frente na sua evolução como Cirurgião Dentista, clinicamente e mercadologicamente.

[Faça parte da Família PowerDoctor disponível por tempo limitado.](#)

Agora, escreva aqui uma lista clara e objetiva das suas metas pessoais incluindo uma data e que seja tangível. Por exemplo: Ir para a Disney no verão de 2022.

Para conquistar os sonhos pessoais, o seu state mental e o seu trabalho devem estar alinhados para a prosperidade.

Ganhar dinheiro não é pecado e o seu dinheiro poderá ser usado de 3 maneiras: Para a satisfação própria, para investimento em estudos de gestão de equipe e mindset e em terceiro lugar, para reformas e melhores equipamentos para os próprios pacientes!

Qual o seu sonho financeiro? Escreva aqui embaixo de forma bem clara também:

Eu, _____
vou ter R\$ _____
na minha conta _____, agência _____
no dia ____ / ____ / 2021

4 FATORES PRINCIPAIS QUE TRAVAM O CRESCIMENTO DO SEU CONSULTÓRIO

3) COMUNICAÇÃO

A forma que você se comunica com o paciente faz toda a diferença. Se você tem uma atenção minuciosa com o paciente, que mostre envolvimento, comprometimento com o paciente, ele vai se sentir cuidado e vai querer iniciar o tratamento com você.

Ele vai aceitar a pagar o que for só pela experiência de se sentir confortável, de se sentir seguro em deixar a sua saúde bucal nas suas mãos.

É isso que acontece com grandes empresas e grandes produtos.

Você pode ser assim!

Quem é meu aluno do PowerDoctor sabe a diferença de fazer um plano de tratamento diferenciado, claro, limpo e organizado.

TAREFA 1

Pegue agora o celular da clínica e olhe as mensagens de WhatsApp. Analise cuidadosamente o português correto, vírgulas, pontuações e principalmente: qual o tipo de comunicação que a sua equipe está fazendo com o seu paciente?

É acolhedora, educada, elegante e confortável ou parece uma conversa de pedido de tele-entrega?

Vou dar um exemplo de comunicação pela ferramenta de WhatsApp:

- Olá, tudo bem?
- Meu nome é Ingrid, qual o seu nome por gentileza?

(Depois dessa resposta, sua secretária vai mandar um áudio para a pessoa. Não pode ser um áudio longo. Mas algo que mostre humanidade e envolvimento.)

Script do Áudio: Olá fulana, tudo bem? Que bom receber a sua mensagem. Prazer! Eu sou a Ingrid, gerente da Clínica Marina Lara. Recebi a sua mensagem e quero saber um pouco mais sobre o seu sorriso. Eu vi que você perguntou sobre os Tratamentos Invisalign, mas me conta primeiro um pouco de você, para eu entender qual que é a sua ideia, qual que é a sua necessidade. Você já usou aparelho? O que te incomoda no seu sorriso?

Observe que nesse áudio, ela menciona a pergunta que o paciente fez, manda um som de uma voz amigável e não encerra a conversa. Ela finaliza com uma pergunta e faz uma chamada para a ação.

O áudio não pode ser falando de você, nem da sua clínica. Tem que ser um áudio, perguntando dele. Só isso já aumenta significativamente o índice de reação de possibilidade de você agendar às primeiras consultas no seu consultório. O paciente quer que alguém se importe com ele, ele tem um problema no dente, ele precisa de alguém que se importe com isso.

[Faça parte da Família PowerDoctor disponível por tempo limitado.](#)

4 FATORES PRINCIPAIS QUE TRAVAM O CRESCIMENTO DO SEU CONSULTÓRIO

4) CONVÊNIOS

O conteúdo desta quarta barreira está disponível somente na Aula em vídeo.

[Faça parte da Família PowerDoctor disponível por tempo limitado.](#)

DOMINE OS 5 ELEMENTOS PARA CRIAR EQUIPES EFICIENTES NA ODONTOLOGIA

1) TOP 10 PERGUNTAS DA ENTREVISTA

Definitivamente já sabemos que o mundo e as empresas são feitas de pessoas, por isso o seu time importa muito.

Se você já tem um time qualificado, agora você irá treiná-los para ir além e se você ainda não tem um time e também não sabe como conduzir uma entrevista e como realizar a leitura corporal dos mesmos, aqui estão as principais dicas para começar na direção certa.

Bônus:

Sugiro que você sempre realize novas entrevistas bimestralmente, mesmo quando não precisa contratar pessoas, apenas para descobrir e validar como está o atual mercado de trabalho e disposição das pessoas novas que você pode conhecer.

É seu papel como líder, montar o melhor time para entregar a melhor Odontologia para o seu Paciente.

Aqui estão as top 10 perguntas para você realizar na hora da entrevista e o que você deve observar:

1) Como que você se sentiu no seu último trabalho?

Observe: Evite pessoas que falam mal sem embasamento.

2) O que que você busca para sua vida pessoal?

Observe: Prefira pessoas que detalham os sonhos e objetivos. Quando a pessoa não possui sonhos ou não está pronta para se abrir com você, ela poderá ter um desempenho mediano no começo da jornada.

3) Quais os seus maiores sonhos? Me conta sobre dois deles.

Observe: Tente descobrir qual é o sonho da pessoa com detalhes. Se a pessoa responder, por exemplo, viajar para a Europa, descubra o nome da cidade. Quanto mais informações detalhadas o liderado te enviar, mais interessado por alcançar o sonho dele ele estará e consequentemente, poderá executar melhor a posição que irá ocupar.

4) Como você sentia quando no seu último trabalho às pessoas de orientavam?

Observe: Prefira por pessoas que comentam que gostam de ser lideradas e possuem consciência de que para crescer, é essencial que haja feedbacks.

5) Você gosta de falar de pessoas e o que elas fizeram?

Observe: Esta é uma pergunta gatilho para ver se a pessoa tende a perder tempo discutindo problemas e pessoas, quando o correto seria discutir soluções e prática.

6) O que seu pai e sua mãe estudaram e trabalharam quando eram da sua idade?

Observe: Essa é uma pergunta coringa para ele comentar da base familiar. Prefira pessoas que falam com entusiasmo da família.

7) Como você se sente tendo uma meta diária para ser batida?

Observe: No mundo Business, é normal ter cobranças e metas a serem cumpridas. Recomendo que você só contrate pessoas que lidam de forma natural com metas e cobranças.

DOMINE OS 5 ELEMENTOS PARA CRIAR EQUIPES EFICIENTES NA ODONTOLOGIA

TOP 10 PERGUNTAS DA ENTREVISTA

8) Eu quero te escutar mais sobre a sua família, me conta?

Observe: A base familiar importa muito. Quando o entrevistado evita falar sobre a família, ou fala sem empolgação, evite a contratação. Quando a pessoa se sente entusiasmada em contar algo familiar, considere contratar.

9) Você se considera uma pessoa conectada? Qual o diferencial do seu Instagram?

Observe: Se o entrevistado produz stories ou conteúdo autoral, excelente! Pessoas conectadas com tecnologia tendem a ter melhores níveis de produtividade e mais velocidade na resolução de problemas.

10) Se eu te disser que você será a única responsável pelo seu trabalho, você se sente confiante para começar hoje?

Observe: Analise a linguagem corporal: Se o entrevistado cruzar os braços, for para trás ou se mostrar visivelmente desconfortável; evite a contratação. Se o entrevistado se arrumar na cadeira, se aproximar de você e se mostrar interessado, considere contratar.

[Faça parte da Família PowerDoctor disponível por tempo limitado.](#)

DOMINE OS 5 ELEMENTOS PARA CRIAR EQUIPES EFICIENTES NA ODONTOLOGIA

CÓDIGO DE ÉTICA, COMPLIANCE E CONDUCTA

A solução que organiza e empodera!

Pela primeira vez eu irei disponibilizar uma cópia do meu código de ética e conduta interno da Clínica Marina Lara.

Eu aplico este código de ética de forma empoderada com meu time para aumentar o nível de percepção pelos detalhes e deixar claro exatamente o que pode e o que não pode ser feito dentro da minha clínica e também nas clínicas que eu atuo como mentora ou que faço parte do conselho administrativo.

Baixe o meu modelo e personalize com as suas informações para apresentar ao seu time. Com esta clareza de expectativas, você terá mais resultados e irá se impressionar com o resultado de conexão com o time nos próximos 180 dias.

[Modelo de Código de Ética disponível para Alunos PowerDoctor - Clique aqui](#)

4 HÁBITOS PARA DESENVOLVER SUA INTELIGÊNCIA EMOCIONAL: PRATIQUE E EVOLUA

FERRAMENTA 1: ROTINA DO LÍDER

É assim que separamos os grandes dos pequenos.

Quem me conhece de perto, sabe o quanto eu vivo na pele o mundo business e sei como que é a rotina de grandes líderes mundiais de dentais e empresas de tecnologia e mesmo após ler em muitos livros, eu ainda me questionava: “ Como essa história de morning routine com arrumar a cama pode ser tão transformadora assim? “

A verdade é que esse é apenas um dos atos que você realiza para garantir a sua autorresponsabilidade, disciplina e valida que seu dia comece organizado, assim como toda vida de um líder deve ser.

Por isso, excepcionalmente dessa vez, eu vou liberar uma página do meu Livro do Grupo de Mentoria do PowerDoctor, para que você também possa escrever a sua rotina de amanhã.

Veja como irá sobrar tempo SIM para sua saúde, sua mente e mais PowerDoctor.

Esqueça o que você já foi o que já viveu e não foi adequado.

Sua nova versão começa AGORA!

Rotina do Líder PowerDoctor



Comprometa-se com a sua programação

Marque no horário e cumpra seus deveres corretamente

6:00 _____
6:30 _____
7:00 _____
7:30 _____
8:00 _____
8:30 _____
9:00 _____
9:30 _____
10:00 _____
10:30 _____
11:00 _____
11:30 _____
12:00 _____
12:30 _____
13:00 _____
13:30 _____
14:00 _____
14:30 _____
15:00 _____
15:30 _____
16:00 _____
16:30 _____
17:00 _____
17:30 _____
18:00 _____
18:30 _____
19:00 _____
19:30 _____
20:00 _____
20:30 _____
21:00 _____
21:30 _____
22:00 _____



Pergunta poderosa da manhã

O que move sua vida agora? _____



Capture

Ideias, o que quer, o que precisa

.....

Comunicações e Follow-Ups



Me hidratei hoje?



Me exercitei hoje?



Pelo o que sou grato?

4 HÁBITOS PARA DESENVOLVER SUA INTELIGÊNCIA EMOCIONAL: PRATIQUE E EVOLUA

FERRAMENTA 2: INSPIRAÇÃO



A lei da atração está mais perto do que você imagina.

Quando eu me destravei totalmente dos pensamentos negativos - sim eu sei que são fortes, mas é um grande treino não pensar em problemas - ao mesmo tempo, eu também comecei a ouvir frequências de 432hz no lugar de músicas no Spotify enquanto eu treinava e estava acordando.

O que aconteceu parecia mágica, mas não é.

É incrível como uma rotina repetitiva, rotineira, constante de mais de 3 meses acreditando na frequência e no que ela pode nos trazer de bom, realmente produz ótimas consequências.

Naturalmente você começa a visualizar os desafios com outros olhos pois se sente preparada para enfrentar de frente qualquer tipo de problema.

Você irá descobrir que merece toda a prosperidade do mundo.

Você irá validar de que seus sonhos são tangíveis e eles podem estar mais perto do que parecem.

Ter uma rotina saudável escutando as frequências e mantendo firme nos 4 hábitos, você irá crescer exponencialmente e me agradecer daqui 1 ano!

[Faça parte do PowerDoctor](#)

PowerDoctor 10.0

Tire a sua medalha
de vítima

DICAS DE SUCESSO

BY ELON MUSK

1. Work Like Hell
2. Assuma desafios
3. Pense criticamente à respeito de si mesmo
4. Assuma riscos calculados
5. Entregue valor para a Sociedade
6. Tenha um grande produto ou serviço
7. Atraia pessoas excelentes
8. Considere a possibilidade de você estar errado
9. Procure solucionadores de problemas
10. Concentre-se no que realmente importa

PowerDoctor 10.0

Estabilidade e equilíbrio não existem: ou seu consultório está crescendo ou está falindo.

Qual o seu plano?

[Clique aqui.](#)

O PLANO ÉPICO DE 7 DIAS

DIA 1 - QUAIS SÃO OS SEUS POR QUÊS

Quais são os seus porquês:

Escreva os seus motivos para você viver a Odontologia que você Merece.

Por exemplo: Você quer se casar, se separar, deixar uma herança, viajar para a Europa, ter uma renda passiva.

Deixe sua mente livre para descobrir que você merece valorizar a sua Odontologia. Não se preocupe em como você vai conquistar tudo isso. Em breve você saberá como.

O PLANO ÉPICO DE 7 DIAS

DIA 2 - DESCUBRA OS MONSTROS

Quais são os seus medos?

Para chegar onde você quer chegar, é essencial que você esteja seguro para correr riscos calculados.

Escreva abaixo a lista dos elementos que te travam.

Pode ser pessoas, ideias ou conceitos que você tem sobre você mesmo e a sua Odontologia:

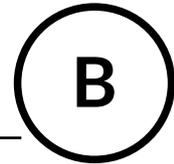
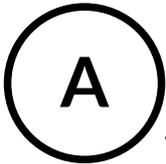
Não se preocupe agora em como resolver estes desafios.

No momento certo você será orientado de como superá-los.

O PLANO ÉPICO DE 7 DIAS

DIA 3 - ONDE VOCÊ QUER CHEGAR?

Não se preocupe com o COMO chegar no ponto B. Você terá todas as ferramentas PowerDoctor para aplicar e alcançar.



Descreva o seu consultório hoje

Onde você quer chegar?

R\$

Lucro médio mensal

R\$

Lucro médio mensal

R\$

Faturamento médio mensal

R\$

Faturamento médio mensal

R\$

Custo aproximado mensal

R\$

Custo aproximado mensal

Tipo de paciente que você atende

Tipo de paciente que você irá atender

Região / Bairro

Região / Bairro

N. de colaboradores

N. de colaboradores

Tratamentos que você oferece

Tratamentos que você oferece

O PLANO ÉPICO DE 7 DIAS

DIA 5 - CRIE O CHECKLIST DE DIAGNÓSTICO

Chegou a hora de diagnosticar o seu consultório e as pessoas. Este é o seu checklist de ações para serem feitas:

1) Qualidade técnica: O resultado clínico do seu serviço.

2) Embalagem: Experiência de Compra, atendimento, comunicação para atração e venda.

3) Gestão equipe: fundamental para cumprir a jornada do paciente corretamente.

4) Marketing digital: essencial para validar o paciente indicado e aumentar a captação de novos.

Atividade: auto-análise dos seus pilares: dê uma nota de 0 a 5 para os critérios abaixo seguindo sua intuição e percepção atual.

Pilar 1 - Qualidade Técnica	
Critério	Nota

Pilar 3 - Gestão Equipe	
Critério	Nota
Sua secretária/auxiliar sabe exatamente o que fazer e como fazer?	
Você acredita que sua secretária ou auxiliar poderiam te ajudar mais?	
Sua secretária/auxiliar recebeu alinhamento das suas expectativas, lista de rotinas e agenda para tarefas extras?	
Sua secretária/auxiliar te ajuda a vender mais tratamentos?	
Você percebe real interesse da sua secretária/auxiliar no crescimento do seu consultório?	

Pilar 2 - Embalagem	
Critério	Nota
O seu atendimento ou da sua secretária é personalizado?	
Os pacientes elogiam o atendimento e se vinculam com você ou sua secretária ou equipe?	
Os pacientes ficam mais tempo no consultório após o atendimento e se sentem confortáveis no ambiente?	
Você oferece mimos e conveniências (ex: estacionamento, água saborizada, mimos)?	
O paciente percebe a diferença no atendimento do seu consultório ser superior ao de outros consultórios que ele frequenta?	

Pilar 4 - Marketing Digital	
Critério	Nota
Você tem site ou Landing page?	
Envia emails para seus pacientes periodicamente?	
Tem redes sociais - profissionais - ativas?	
Observa captação de pacientes pelas redes sociais ou site?	
Realiza anúncios no Google?	

O PLANO ÉPICO DE 7 DIAS

DIA 7 - AULA INAUGURAL

No dia 14 de setembro de 2020 irá acontecer a Aula Inaugural do PowerDoctor 10. Após sua matrícula você terá acesso completo ao Link restrito desta aula que está prevista para começar às 20h e finalizar somente quando a última dúvida for respondida!

[Faça parte do PowerDoctor clicando aqui.](#)



Podcast da Marina

Disponível para **Spotify, Android e Apple**

Academia, corrida ou bike?
Escolha seu esporte e receba insights para impulsionar a
sua Odontologia direto em seu celular!

Escaneie o código e escute agora!



Spotify



Android



iTunes



MARINA LARA

PowerDoctor

Faça parte
@ondapowerdoctor