

Power Doctor

#Aula1



Dentista: Aumente a Captação de Pacientes Qualificados em 60% em apenas 10 meses

e conquiste mais Lucratividade, Tempo e Liberdade no seu consultório.

O Método PowerDoctor é a **solução para impulsionar a carreira** do cirurgião-dentista brasileiro.

O Método PowerDoctor foi desenvolvido a partir de conhecimentos teóricos e práticos, validados e aplicados no dia a dia da Clínica Marina Lara e dentro de inúmeros consultórios de alunos e amigos.

Elaborado pela Dra. Marina Lara, dentista há 18 anos, o PowerDoctor oferece a oportunidade para o dentista aplicar **estratégias práticas e fáceis** para:

- Aumentar captação de pacientes qualificados;
- Estimular a valorização da odontologia;
- Transformar a equipe (secretárias, auxiliares) em parceiros na busca pelo aumento de pacientes qualificados;
- Organizar a rotina do consultório para economia de tempo e energia.
- Ampliar a qualidade de vida do cirurgião-dentista brasileiro.

Junte-se ao movimento PowerDoctor e faça de 2018 o melhor ano da sua carreira!

Conheça Dra. Marina Lara

- **Cirurgiã-dentista** há 18 anos, CRO-RS 12676;
- **Proprietária** da Clínica Marina Lara;
- **Mestre** em Ortodontia e Ortopedia Facial;
- **Especialista** em Gestão dos Serviços de Saúde;
- **Professora** de Gestão e Marketing;
- **Apaixonada** pela Valorização da Odontologia;
- **Palestrante** do CD Empreendedor do CRO;
- **Construiu** 60% da carteira de pacientes usando a internet;
- **Invisalign** Top Doctor Diamond.



Participe da Semana Power Doctor para Impulsionar sua Carreira e Consultório:



Aulas 100% online e 100% gratuitas
As aulas ficarão gravadas e poderão ser assistidas em qualquer horário durante os dias 10 a 17 de setembro



Atraia mais pacientes qualificados para seu consultório
Conheça a metodologia PowerDoctor focada no marketing de experiência e valorização da Odontologia



Entenda os pilares que definem o Sucesso na Odontologia
Descubra exatamente o que fazer para conquistar valor e produtividade no seu consultório



Descubra como fazer da sua secretária uma aliada no crescimento do seu consultório
Descubra exatamente o que fazer para conquistar valor e produtividade no seu consultório



Aumente o número de tratamentos aceitos pelos pacientes
Saiba exatamente o que dizer nas consultas para incentivar o consumo da odontologia de alto padrão



Faça parte da maior comunidade de Valorização da Odontologia
Participe das aulas ao vivo e tenha acesso direto à Dra. Marina Lara

Resultados Power Doctor:

- #1** Aumentar a **Captação de Pacientes Qualificados**.
- #2** Organizar seu **TEMPO** para focar no crescimento do seu consultório.
- #3** Apresentar e argumentar de forma eficaz valorizada o **plano de tratamento dos seus pacientes** e o preço dos seus serviços.
- #4** Visualizar **como investir em marketing** e na internet sem jogar o seu dinheiro no lixo.
- #5** Entender como transformar **sua secretária em uma força de vendas**, para que ela te ajude mais tanto no atendimento clínico, como também na atração e captação de pacientes
- #6** Organizar sua rotina para atender seus pacientes com mais qualidade e carinho, **reduzindo o seu stress do dia a dia**

E, principalmente: sentir-se energizado e sabendo o que fazer para sair do comodismo, acabar com a procrastinação e transformar positivamente e definitivamente a sua carreira como cirurgião-dentista.

Aula 1 - Captação de Novos Pacientes Qualificados

Jornada do Paciente - Método Power Doctor

Fase 1 - O paciente ainda não te conhece ou não sabe que precisa de tratamento odontológico

Nesta fase, o prospect (potencial paciente) **descobrirá seu consultório** através do marketing digital ou da indicação de outro paciente seu.

Fase 2 - O primeiro contato

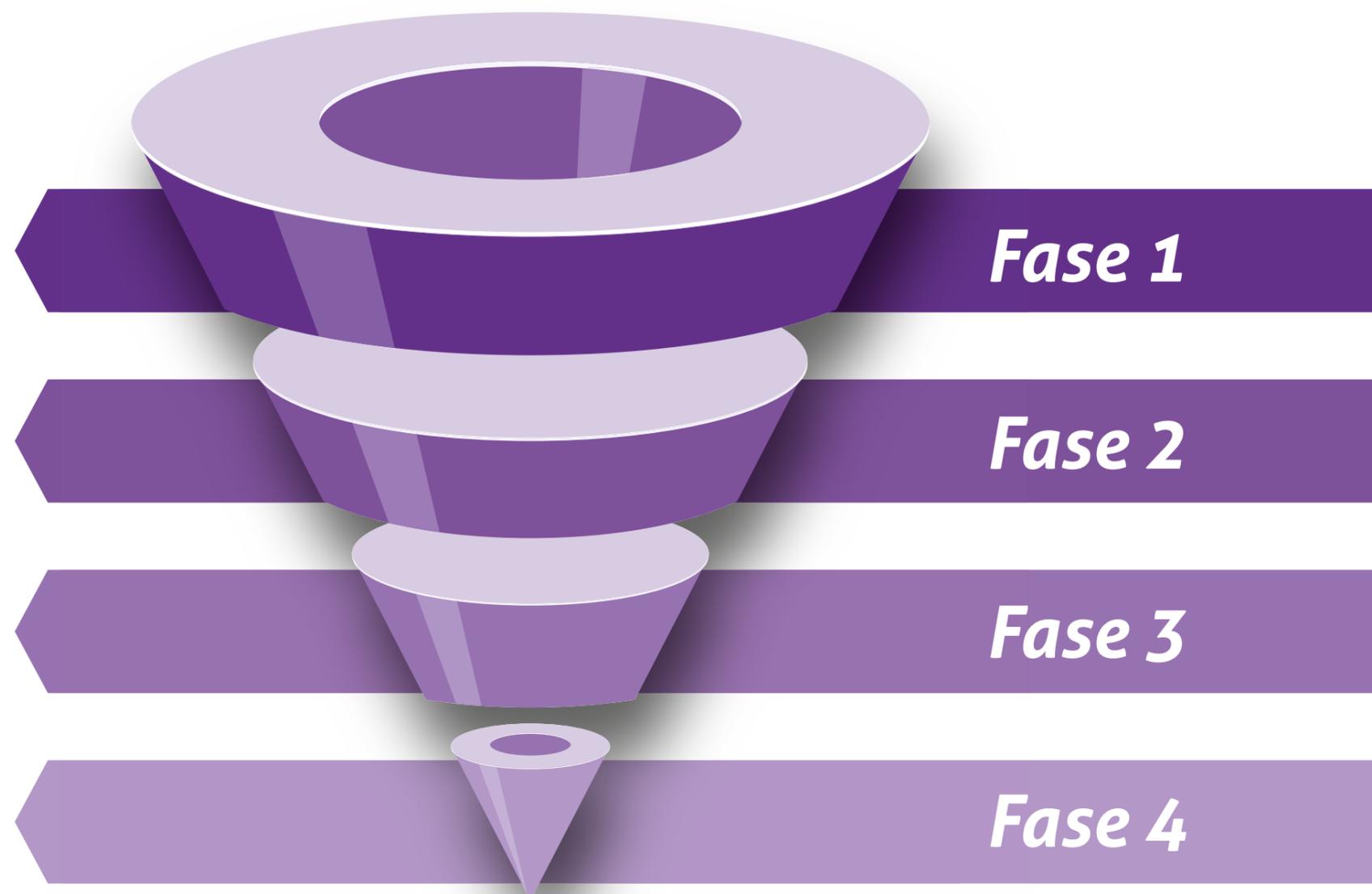
É o momento em que o prospect sai latência e toma a atitude de fazer uma ligação ou enviar uma mensagem **manifestando interesse** em saber mais sobre o seu consultório ou sobre tratamentos odontológicos.

Fase 3 - A primeira consulta

Representa o momento da **primeira visita** do prospect ao consultório, sendo a primeira consulta na qual ele pode comparecer ou não. Caso ele não compareça, recomendamos que seja realizada a ligação de repescagem no dia seguinte, que possui script específico para **motivar o paciente a reagendar a primeira consulta**.

Fase 4 - Início do Tratamento

Recomendamos utilizar o Modelo de **Plano de Tratamento e Contrato PowerDoctor**, que tem objetivo de resguardar os direitos do dentista, sem utilizar linguagem jurídica para não transmitir uma conotação de risco ou excesso de burocratização com o paciente. A apresentação do **Planejamento e Objetivo do tratamento** deve ser clara e possuir linguagem amigável, de fácil interpretação.



Aula 1 - Captação de Novos Pacientes Qualificados

Jornada do Paciente - Método Power Doctor

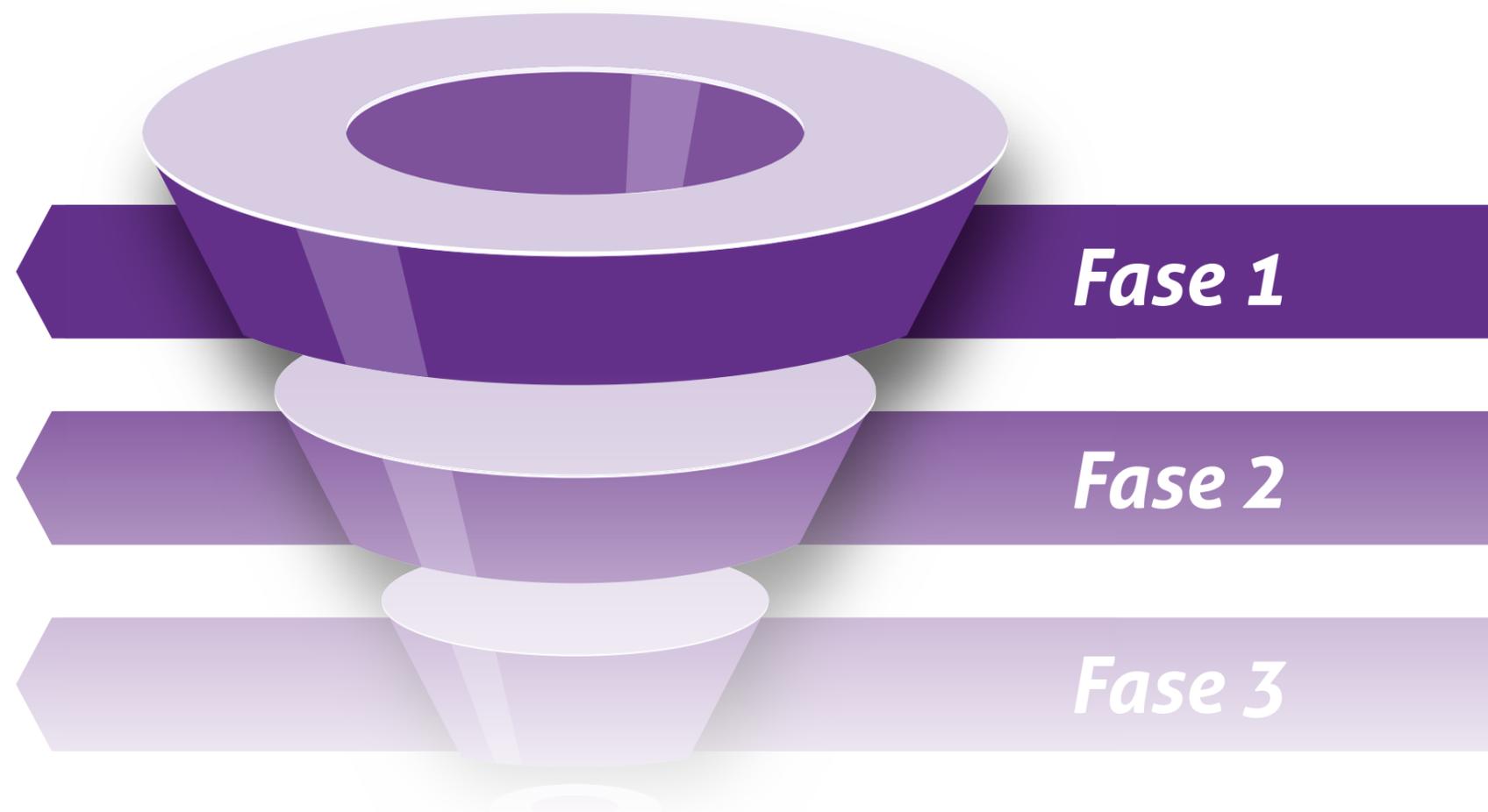
Fase 1 - O paciente ainda não te conhece ou não sabe que precisa de tratamento odontológico

Todas as pessoas, do Brasil inteiro são público potencial.
Quem precisa de mais saúde bucal? Todo mundo, todos nós! :-)

Para melhorar os resultados de Captação de Pacientes podemos atuar diretamente no Marketign Digital e também no fomento de mais indicações dos seus próprios pacientes.

Marketing digital: O que fazer para melhorar os resultados desta etapa:

- Conteúdo criativo e elegante para atrair a atenção do prospect;
- Posts (textos e imagens) que demonstrem os resultados que a odontologia pode trazer para qualidade de vida e auto-estima das pessoas;
- Não demonstrar imagens de procedimentos desagradáveis (brocas, limas, parafusos);
- Envio de emails semanais ou quinzenais para toda a rede de pacientes e prospectts cadastrados (usar ferramenta Mailchimp ou GetResponse);
- Landing-pages dos 3 principais tratamentos que o consultório oferece;
- Site e blog atualizados e patrocinados no Google;
- Investimentos assertivos em anúncios Google, anúncios de remarketing e anúncios Facebook Business e Instagram negócios.



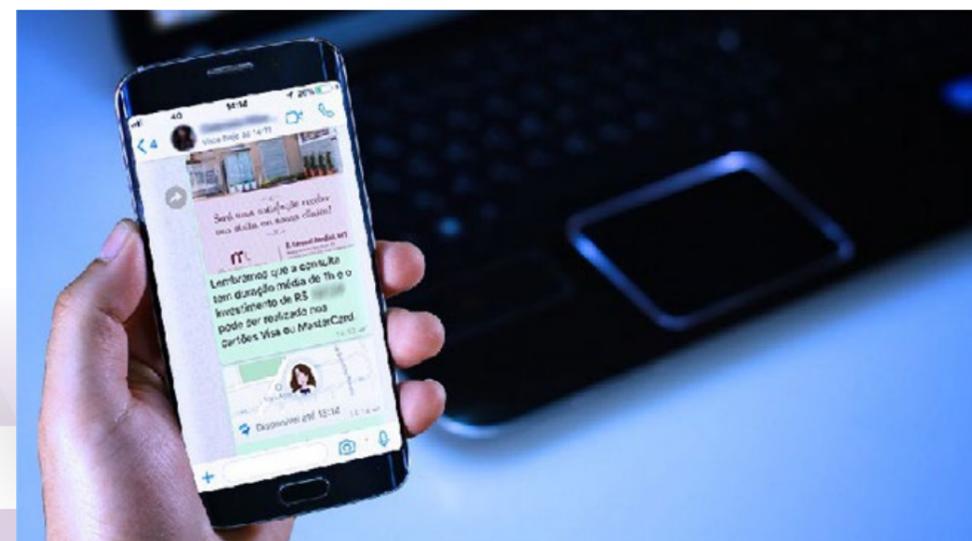
Aula 1 - Captação de Novos Pacientes Qualificados

Jornada do Paciente - Método Power Doctor

Fase 1 - O paciente ainda não te conhece ou não sabe que precisa de tratamento odontológico

Indicação de pacientes: O que fazer para melhorar os resultados desta etapa:

- Fidelização e vínculo com pacientes através da excelência no atendimento e experiência de compra;
- Ambiente amigável, acolhedor, que não lembre ambiente hospitalar e sim uma "casa".
- Envio de emails semanais ou quinzenais para permanecer no "top of mind" do paciente.
- Fotografar periodicamente a evolução do tratamento para demarcar a evolução do tratamento.
- Marketing interno de relacionamento: mimos em datas especiais, felicitações no aniversário, comemoração final de tratamento, entrega do álbum com fotos antes e depois do próprio paciente no final do tratamento.
- Chamadas periódicas para consulta de retorno por telefone e também via mensagem-card de WhatsApp.



Kit Card de WhatsApp:

- **Mensagem amigável:** "Prezado fulano, encaminho algumas informações para otimizar seu tempo e sua consulta conosco. Estamos felizes em poder te receber, atenciosamente, Equipe Marina Lara."
- **"Card"** com foto da clínica contendo dia e horário da consulta agendada.
- Compartilhar **localização** e o contato do celular da clínica.
- Enviar **mini-vídeo** institucional da clínica.
- Enviar mini-vídeo com informações sobre o tratamento que o paciente está **interessado**.

Fase 1

Fase 2

Fase 3

Aula 1 - Captação de Novos Pacientes Qualificados

Jornada do Paciente - Método Power Doctor

Fase 2 - O prospect (potencial paciente) faz o contato pela primeira vez

Este momento é decisivo e pode determinar o comparecimento do prospect na primeira consulta e também na escolha dele em realizar o tratamento com você.

O que fazer para melhorar os resultados desta etapa:

- Atendimento telefônico qualificado com script específico para motivar o paciente a comparecer na primeira consulta.
- Usar script de atendimento telefônico do Método Power Doctor.
- Oferecer horário para primeira consulta dentro de no máximo 15 dias e não mais distante do que isso.
- Realizar telefonema de lembrete de consulta e não de confirmação de consulta, para não dar espaço para o paciente desmarcar.
- Explicar detalhadamente ao prospect como chegar e estacionar no consultório.
- Enviar o Card de WhatsApp para enfatizar o comparecimento do paciente.



Aula 1 - Captação de Novos Pacientes Qualificados

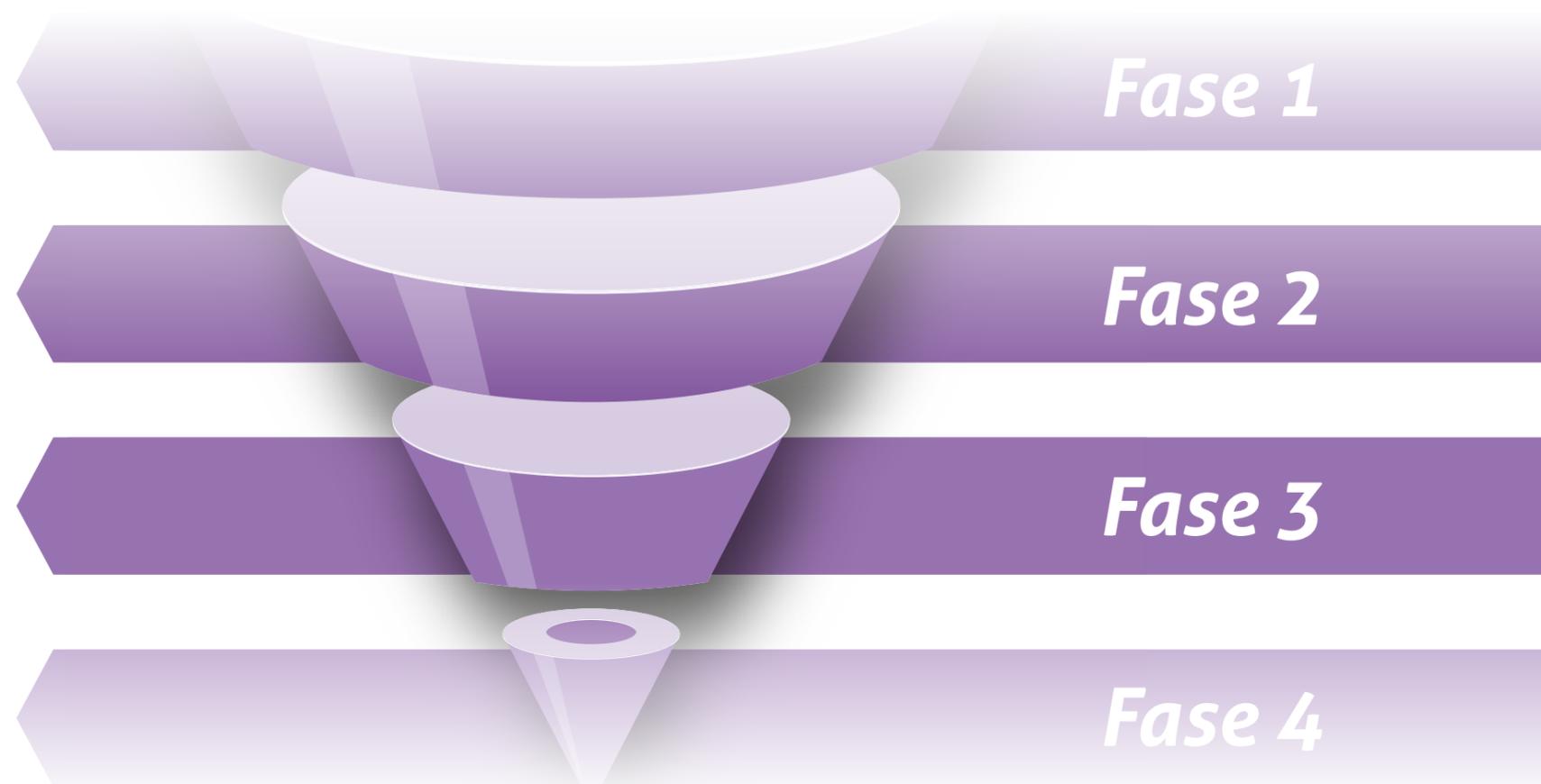
Jornada do Paciente - Método Power Doctor

Fase 3 - O prospect (potencial paciente) comparece (ou não) na primeira consulta.

As impressões e percepções da primeira consulta são fundamentais para definir a percepção do valor do tratamento (do quanto o paciente vai sentir que vale).

O que fazer para melhorar os resultados desta etapa:

- Atendimento presencial altamente qualificado e agradável, surpreendendo as expectativas do paciente;
- Fazer perguntas abertas durante a anamnese que possam aumentar a percepção de necessidade do tratamento na mente do paciente.
- Usar o roteiro específico PowerDoctor para acolher as queixas, fotografar, diagnosticar, e apresentar o planejamento.
- Fotografar o paciente a analisar as possíveis necessidades de tratamentos no escritório junto com ele, enfatizando os benefícios que os tratamentos a serem propostos vão trazer para a saúde e estética do sorriso dele.
- Falar incansavelmente sobre os benefícios e resultados positivos que os tratamentos podem trazer para a qualidade de vida.



Continua na próxima página...

Aula 1 - Captação de Novos Pacientes Qualificados

Jornada do Paciente - Método Power Doctor

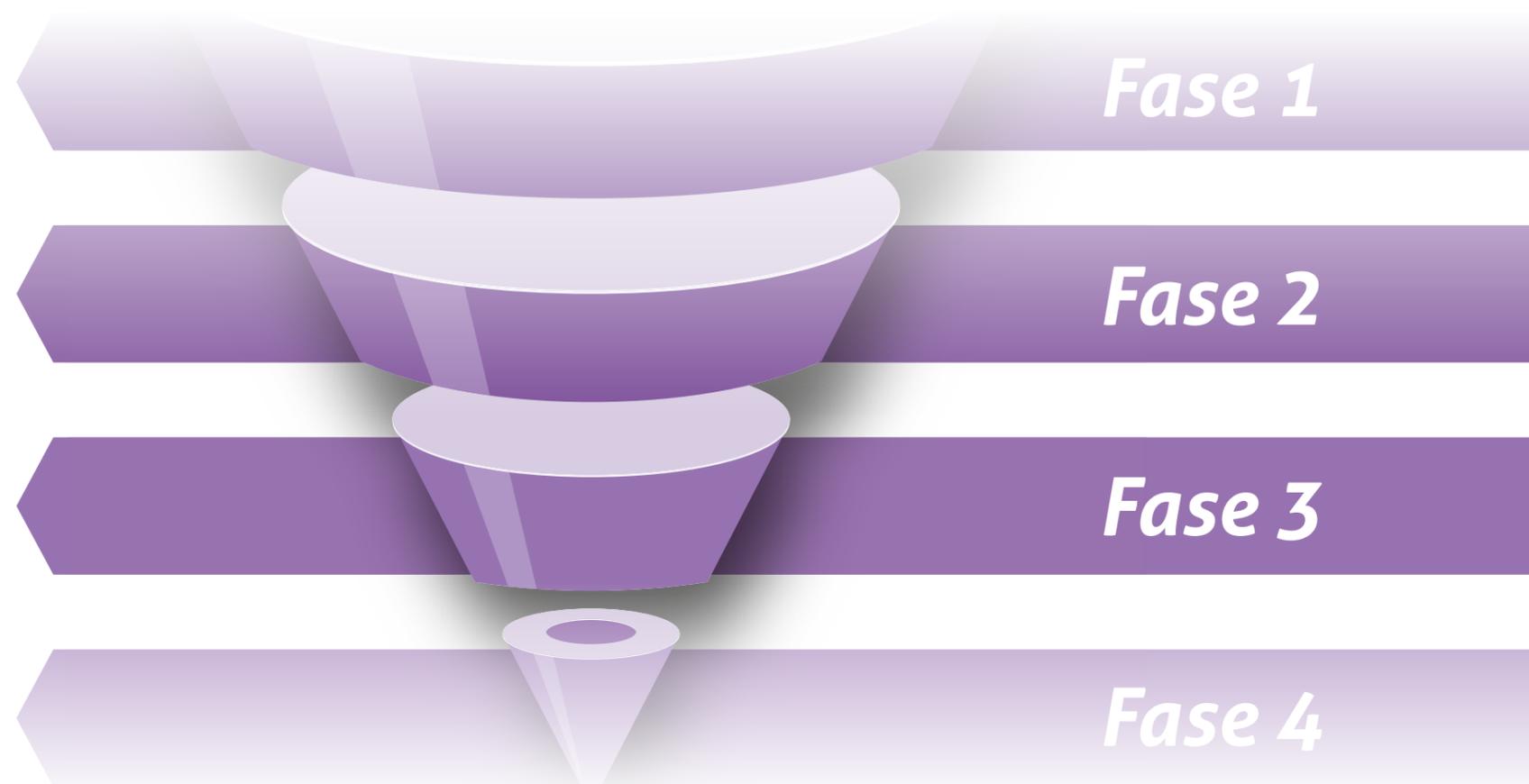
Fase 3 - O prospect (potencial paciente) comparece (ou não) na primeira consulta.

- Falar incansavelmente sobre os benefícios e resultados positivos que os tratamentos podem trazer para a qualidade de vida.
- Explicar o que seria a meta e objetivo do tratamento;
- Mostrar casos similares tratados para tangibilizar os resultados;
- Fotografar o paciente e comentar as necessidades para aumentar a percepção na necessidade percebida;

Atenção:

Caso o paciente não compareça na primeira consulta, recomendamos realizar a ligação de repescagem no dia seguinte, que tem script específico no Método PowerDoctor e tem o objetivo de entender porque ele não compareceu na primeira consulta ou não iniciou o tratamento e resolver as objeções, demonstrando todas as vantagens e benefícios que ele vai receber ao comparecer na consulta e realizar o tratamento com você.

Assista a Aula 1 da Semana PowerDoctor para saber mais sobre este telefonema.



Aula 1 - Captação de Novos Pacientes Qualificados

Jornada do Paciente - Método Power Doctor

Fase 4 - O paciente inicia o tratamento

Nesta fase o prospect tomou a decisão de começar os tratamentos propostos por você.

Recomendamos utilizar o Modelo de **Plano de Tratamento e Contrato PowerDoctor**, que tem objetivo de resguardar os direitos do dentista, sem utilizar linguagem jurídica para não transmitir uma conotação de risco ou excesso de burocratização com o paciente.

A apresença do **Planejamento e Objetivo do tratamento** deve ser clara e possuir linguagem amigável, de fácil interpretação.



Kit início de tratamento:

- Kit boas vindas do paciente;
- Assinatura do Plano de Tratamento.
- Assinatura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.
- Entrega do Manual do Paciente.
- Fotografias iniciais intra-orais e extra-orais, tanto para registrar características clínicas como também para registrar o momento do início do tratamento com a equipe ou dentista.

Juntos pela **Valorização da Odontologia** no Brasil

#DeDentistaParaDentista



Dra. Marina Lara - CRO 12676

Portal PowerDoctor:
www.powerdoctor.com.br

ACESSAR O PORTAL



Facebook: Conteúdos ao vivo (Lives) e aulas completas para você assistir e deixar seus comentários



Instagram: Conteúdos ao vivo (Lives) e muitos drops sobre Gestão e Marketing do dia-a-dia dos Consultórios Odontológicos



WhatsApp: O canal oficial para você enviar suas dúvidas e receber os **Brindes** e **Kits de Marketing**
Adicione em seu Celular: **(51) 9 9235-3204** e **(51) 9 9920-4935**



Youtube: O maior Acervo de Vídeos em Marketing e Odontologia do Brasil

Power Doctor

#Aula1

