

Introdução ao

Marketing Digital para Dentistas



Power Doctor

Introdução

Bem vindo meu colega dentista! :-)

Este Ebook é meu presente pessoal para você. Ele foi desenvolvido com muito carinho e contém ideias preciosas que eu desenvolvi nestes 18 anos de odontologia, nos quais eu pratiquei diversas ações de marketing digital para atração de novos pacientes, sempre buscando o posicionamento ético e elegante.

Neste e-book você vai descobrir:

1. Quais os tipos de posts que funcionam em redes sociais;
2. Que existem diversos "públicos" específicos que você pode segmentar e impulsionar seu post;
3. Os melhores dias e horários de postagem para maior engajamento;
4. Como criar link direto do post para o Whatsapp do seu consultório;
5. Como ativar o Analytics do Instagram;
6. Uso de emojis, banco de imagens e referências visuais.

Tenho certeza que o conteúdo deste Ebook vai contribuir para **umentar seus resultados de atração de pacientes nas redes sociais**.

Aproveito para ressaltar que estas informações são atualizadas constantemente em nosso blog PowerDoctor! Mantenha-se conectado comigo para receber sempre as novidades sobre **Odontologia de Alto Valor Agregado**.

Espero que aprecie este conteúdo!

:-)

Com carinho,

Dra. Marina Lara

CRO 12676

#dedentistaparadentista

#ondapowerdoctor



[ACESSAR BLOG](#)

Odontologia focada no resultado para a vida do paciente e não no procedimento clínico

Colega, o primeiro e mais importante conceito sobre comunicação eficaz para atração de novos pacientes é saber que ninguém deseja realizar procedimentos odontológicos! Pouquíssimos indivíduos no mundo gostam de ir ao dentista e, infelizmente, nossa profissão ainda carrega o estigma do medo e da dor.

Entretanto, todas as pessoas **desejam ter o sorriso perfeito**, ou seja, o conceito que está presente na mente da população e dos nossos potenciais pacientes é a busca pela felicidade, status e qualidade de vida.

Portanto, para atrair novos pacientes, o conteúdo a ser postado nas redes deve **demonstrar a transformação que o sorriso belo e saudável pode trazer para a vida das pessoas!** Devemos falar e postar sobre felicidade, beleza, saúde, status, alegria.

Recomendo fortemente que toda a comunicação do seu consultório seja **elegante e alegre**, utilizando cores suaves, sem jamais postar imagens ou frases que demonstrem:

- Dor;
- Sangue;
- Fotos de procedimentos (implantes, cirurgias, próteses);
- Equipamentos e instrumentais cortantes e perfurantes (limas, carpules, etc);
- Aparelhos ortodônticos assustadores (disjuntores, extra-oral, etc).

E como exemplo, a **Clínica Marina Lara** produz conteúdos regularmente sobre a promoção da saúde bucal. Veja o exemplo clicando no vídeo abaixo:

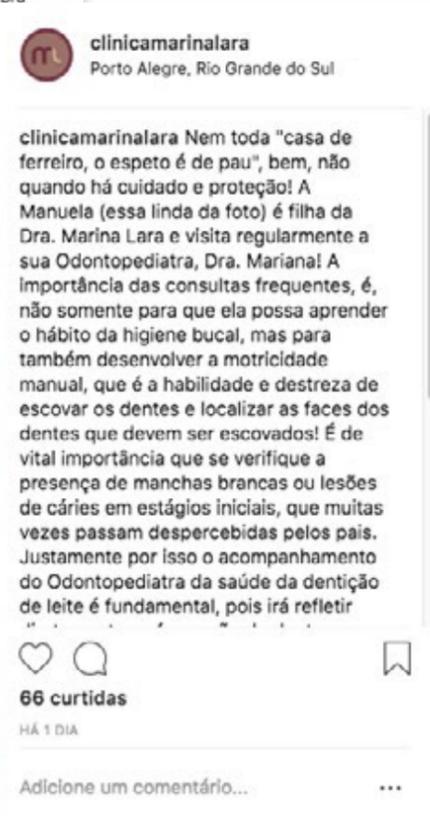
Normas do CRO / CFO

Colega, lembre-se de **sempre** utilizar uma comunicação adequada com as **normas** do **código de ética** de odontologia do seu estado.

Clique no botão e acesse o Código de Ética do Conselho Federal de Odontologia:

CONSULTAR CÓDIGO DE ÉTICA CFO





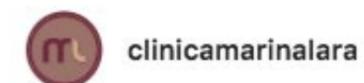
Tipos de posts para Redes Sociais

Nas páginas a seguir vamos **explorar** os tipos de postagens para Redes Sociais conforme o Método PowerDoctor e suas aplicações. Além disso, preparei algumas dicas **valiosas** para **planejar** a sua rotina de postagens nas redes, visando o aumento do **engajamento** e do número de **pacientes qualificados**.

#1 Reconhecimento

Nesse tipo de post você vai tirar um “print” e repostar algum **comentário** ou **avaliação** de um paciente que frequentou seu consultório e realizou uma postagem ou comentário. Também vale pegar **stories** postado no **Instagram!** A intenção aqui é mostrar aos **potenciais pacientes** como os seus atuais pacientes se **sentem** frequentarem seu consultório.

O post ao lado é um “repost” da paciente Liana Abreu, da Clínica Marina Lara.



clnicamarinalara Stories da querida @lianabreu_ aproveitando os mimos destes 7 Anos que estamos comemorando 🍀❤️

fran.magnus 😍😍😍

dani_zwirtes 🍌🍌🍌🍌🍌

lianabreu_ Estava uma delícia! ♥

biergarten.rio 🎵



46 curtidas

4 DE OUTUBRO DE 2017

Adicione um comentário...



#2 Emocionais / Motivacionais

Este post tem o objetivo de inspirar as pessoas a buscarem o **sorriso ideal**, demonstrando que a saúde e estética do sorriso estão diretamente conectados com a **qualidade de vida** e a **autoestima**.

Recomendamos utilizar imagens de momentos sociais importantes e felizes, como festas, reuniões familiares e entre amigos. Imagens de crianças e casais sempre trazem bons resultados.

No final deste Ebook veja uma dica sobre onde encontrar imagens de qualidade gratuitamente.

#3 Produto / Tratamento

Este tipo de post tem o objetivo de divulgar os tratamentos e serviços oferecidos no seu consultório.

Alguns dentistas exageram na frequência deste tipo de post, tornado o feed da rede social muito “vendedor” e por isso, reduzem o engajamento.

Portanto fique atento: monte o feed da sua rede social sempre alternando entre os vários tipos de posts que estão sugeridos neste Ebook.

Lembre-se: demonstre e divulgue os tratamentos oferecidos no seu consultório focando o resultado e na transformação positiva que eles trazem para a vida dos seus pacientes.

APARELHO ORAL DO
Ronco e Apneia

marina Lara

WHATSAPP: (51) 981.431.114 FIXO: (51)3500-1490

clnicamarinalara ♦ Aparelho Oral para Ronco e Apneia do Sono: o Tratamento confortável e prático para trazer sua qualidade de vida de volta! Dormir bem é viver bem! O Ronco e Apneia do Sono aumentam o risco de infarto e AVC, aumento da pressão arterial, podem gerar irritabilidade, perda de concentração e depressão. Além de, claro, incomodar todos que dormir por perto 😊. Conheça a solução prática e eficiente da Clínica Marina Lara. 🙌📍 Marque uma avaliação: 📞 (51)9-8143-1114 📞 (51)3500-1490 .

#portoalegre #ronco #apneidosono #apneia #clnicamarinalara #sono

57 curtidas
6 DE JULHO

Adicione um comentário...

Introducing iTero® Element
Proven Imaging Precision.

The iTero Intraoral Scanner is synonymous with high precision. iTero Element is engineered to everything that doctors love about scanners in a compact footprint even bigger capabilities. iTero Element is designed to put the latest technology in your hands.

clnicamarinalara
Clínica Marina Lara

clnicamarinalara Grandes novidades para nossos pacientes em 2018!! Dra. Marina esteve neste último final de semana em SP no evento Invisalign e foi uma das 50 primeiras dentistas a adquirir o revolucionário Scanner intra-oral iTero, que vai proporcionar muito mais precisão, velocidade e conforto para nossos pacientes Invisalign! Com o iTero poderemos fazer simulações do sorriso corrigido já na primeira consulta e acompanhar digitalmente a evolução do tratamento! Ligue e venha preparar seu sorriso para 2018!

#clnicamarinalara
#invisalign
#invisalignsmile #ortodontiainvisivel
#odontoestetica

64 curtidas
30 DE OUTUBRO DE 2017

Adicione um comentário...

#4 Autoridade / Credibilidade

Neste tipo de postagem o objetivo é demonstrar para sociedade todos os **cursos e congressos de aperfeiçoamento profissional** que você tem participado ultimamente.

Se você for professor ou ministrar cursos e palestras também é fundamental que deixe tudo registrado nas redes sociais.

A ideia é demonstrar sua autoridade e reforçar sua credibilidade

Por isso, **lembre-se** de sempre de estar com o celular em mãos **registrando** tudo!

#5 Conteúdo / Informação

O objetivo deste post é **informar** e **educar seu paciente** sobre a importância de cuidar da saúde e estética do sorriso. Vale oferecer dicas, passo a passo de como fazer algo ou até mesmo publicar uma notícia relevante para o público alvo. **Por exemplo:** descubra como usar corretamente o fio dental.

Temos um vídeo com este **conteúdo que gerou bastante engajamento** nas redes sociais. Veja abaixo:





clanicamarinalara Feliz Dia das Mães! 💕💕
 #diadasmaes #compartilhesorrisos
 #Felicidade #frase #goodvibes #smile
 #Sorria #clanicamarinalara #PortoAlegre

27 curtidas

Adicione um comentário...

#6 Datas comemorativas

Esses são aqueles posts que **celebram as datas comemorativas**, tais como o Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia dos Namorados, Natal e Páscoa. Mas tome cuidado para não lotar sua timeline com datas que não são tão relevantes assim. Lembre que quantidade não é sinônimo de qualidade.

Dica: Baixe o calendário de datas comemorativas no site do **Serasa Experian** e faça um planejamento. Assim não será pego de **surpresa**.

CONSULTAR CALENDÁRIO 2018

#7 Bastidores da sua clínica

Este tipo de post é o mais importante e deve ser utilizado o mais frequentemente possível!

A ideia aqui é mostrar o quanto os profissionais que trabalham no seu consultório também **são seres humanos incríveis e descontraídos**, reforçando a sensação de acolhimento e quebrando o imagem negativa do dentista.

Poste os bastidores do seu consultório com fotos espontâneas mostrando o lado “não profissional” da sua equipe e dos dentistas.

Dica: Fotos não posadas tem muito **mais engajamento** do público, além de proporcionar ambiente mais **verdadeiro e original** para a sua página.



clinicamarinalara
Clínica Marina Lara

clinicamarinalara 💎 BOOOM DIA COM CLIMA DE #COPA 🇺🇵🇳🇵🇳🇵🇳 Quem mais aí tá na torcida? VAI BRASILLLLL! 💎🇺🇵🇳🇵🇳🇵🇳 #clinicamarinalara #torcidabrasil #copadomundo #worldcup #portoalegre #invisalign

alex.correa.777158 Bom dia 😊

clinicamarinalara @alex.correa.777158 😊😊

ruqueiroz Que lindas 😍

clinicamarinalara @ruqueiroz querida obrigada 🙏😍♥️



106 curtidas

22 DE JUNHO

Adicione um comentário...



Públicos para impulsionamento

Você pode impulsionar ou patrocinar seus posts. Isso significa que você pode fazer um investimento para aumentar o número de pessoas que vão visualizar seu conteúdo. **É importante saber que você pode escolher seu público**, como por exemplo, definir se você quer buscar novos prospects que ainda não interagiram com sua rede social ou então impulsionar para quem já engajou com seu conteúdo em algum momento. Veja a seguir alguns critérios que você pode utilizar para segmentar estes públicos.

Prospects novos

(Nunca interagiram no Facebook e/ou Instagram)



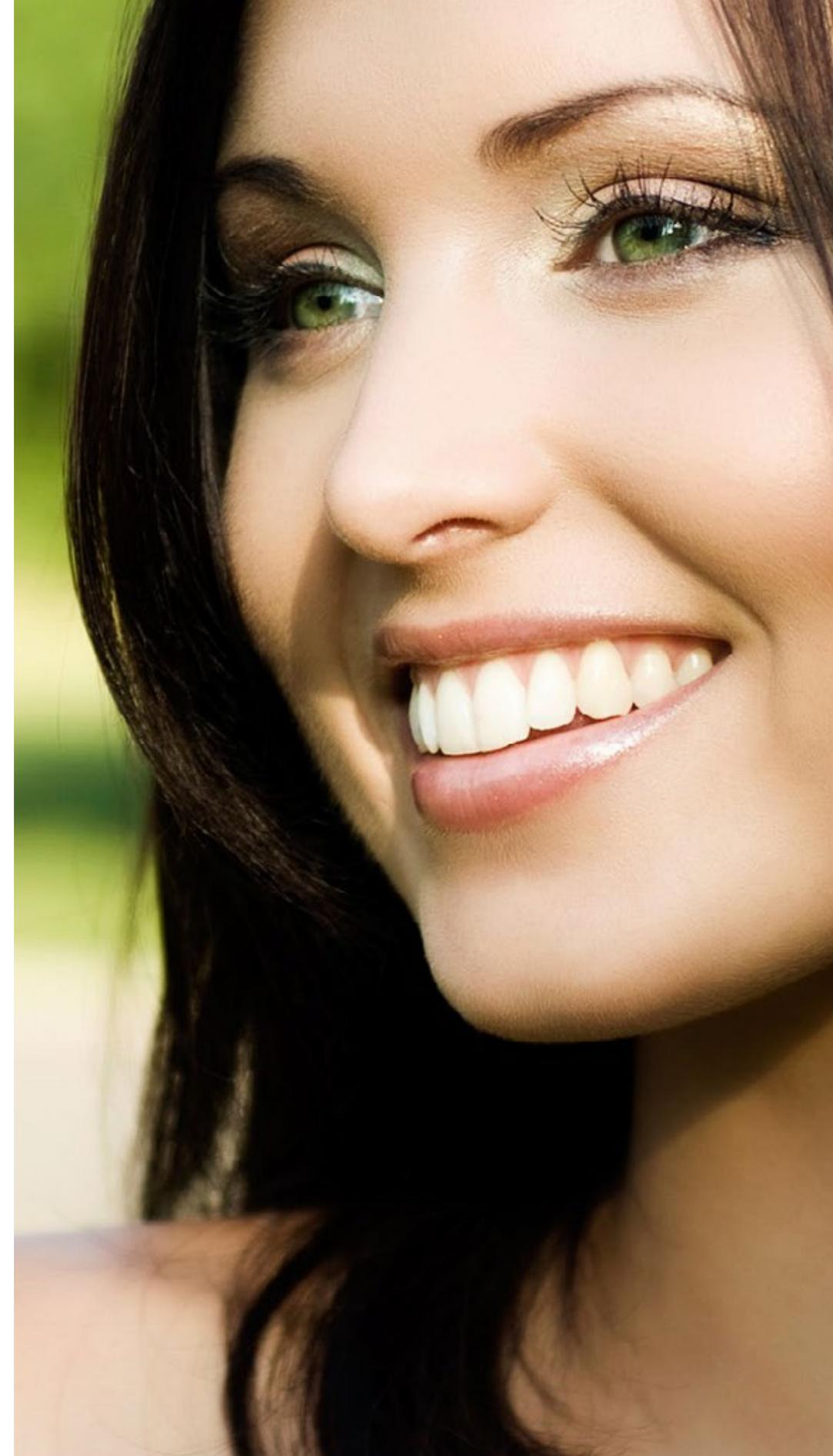
- Por Idade;
- Por interesse (estética, saúde);
- Por renda;
- Profissão;
- Escolaridade (escolha nível superior);
- Por localização geográfica (recomenda-se delimitar sua cidade ou região);
- Por marca ou tipo de smarphone (critério auxilia localizar público de maior poder aquisitivo);
- Realizou Check-in no exterior (critério auxilia localizar público de maior poder aquisitivo).

Pacientes ou prospects engajados

(Já interagiram no Facebook e/ou Instagram)



- Pessoas que visitaram sua página;
- Que se envolveram com qualquer publicação;
- Que enviaram uma mensagem para sua página;
- Que salvaram sua página ou qualquer publicação;
- Que assistiram aos seus vídeos;
- Que enviaram Formulário de cadastro;
- Que acessaram seu site ou landing page.



Rotina de postagem sugerida no Método PowerDoctor

(O comportamento da audiência varia conforme o público. Os horários aqui sugeridos são baseados no resultado de engajamento das redes sociais da Clínica Marina Lara)

Segunda-feira - 19h

Post sobre tratamentos.

Postar imagens sobre os tratamentos oferecidos no seu consultório com texto interessante e informativo.

Terça-feira - 12h

Post de reconhecimento.

Repostar imagens ou comentários dos seus pacientes.

Quarta-feira 19h

Post motivacional ou bastidores (alternar nas semanas).

Imagens que demonstrem momentos emocionantes e frases inspiradoras nas quais o sorriso participe de forma significativa.

Quinta-feira 12h

Post autoridade/credibilidade.

Imagens dos dentistas em cursos e congressos.

Sexta-feira 12h

Post bastidores.

Imagens dos bastidores do dia a dia do seu consultório.

Dica: Mantenha a **constância** de postagens por pelo menos 3 meses **sem pular nenhum dia**. Saiba que os algoritmos das redes sociais **privilegiam** as páginas e perfis com frequência e consistência de atualização.

Melhorando o desempenho do Marketing

No texto das suas postagens em redes sociais você pode criar um link que vai direcionar seu prospect diretamente ao whatsapp do seu consultório, agilizando a comunicação e **umentando a possibilidade de marcar uma consulta**.

Links diretos para o Whatsapp de sua recepção

1. Criar link direto para seu Whatsapp:

api.whatsapp.com/send?phone=**555199999999**&text=**Mensagem**

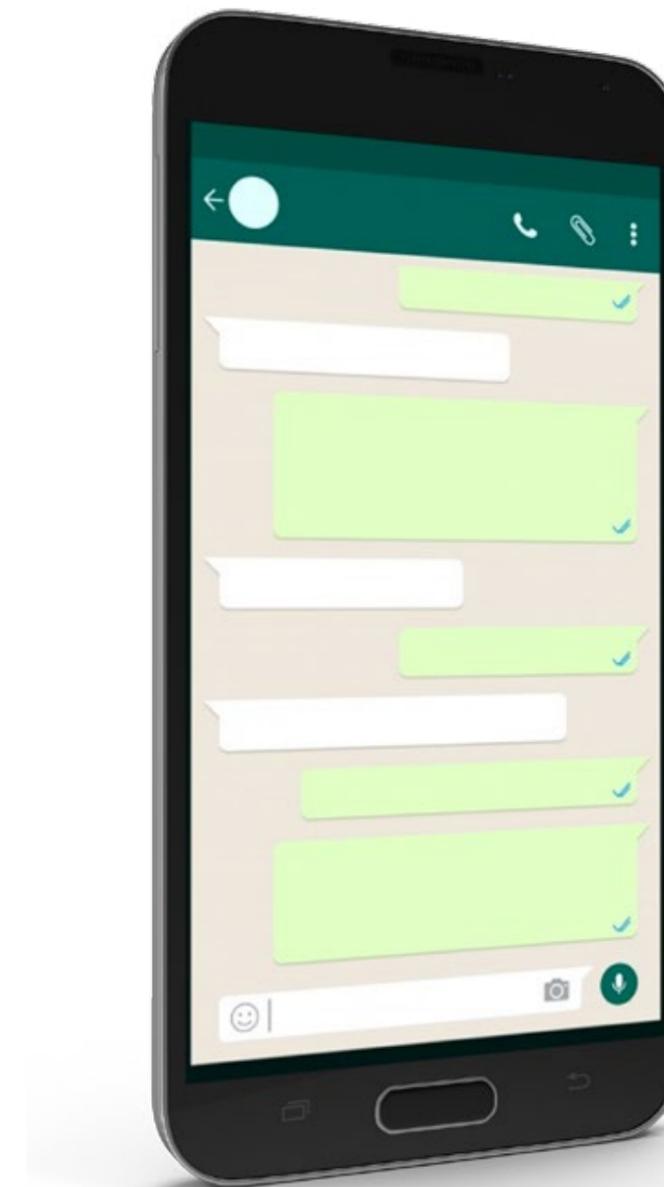
2. Deixar o link "amigável":

Entrar em **www.goo.gl** e copiar e colar o link de cima para gerar um link curto.

Exemplo: **www.goo.gl/Abcde**

Status das mensagens no Whatsapp

-  → Mensagem não saiu de seu telefone
-  → Mensagem enviada para o servidor do Whats
-  → Mensagem chegou no destinatário
-  → Mensagem lida pelo paciente



Dica: Evite a lista de transmissão do Whatsapp pois a mensagem **não chegará** ao seu paciente se ele não tiver seu contato **gravado** no celular dele.

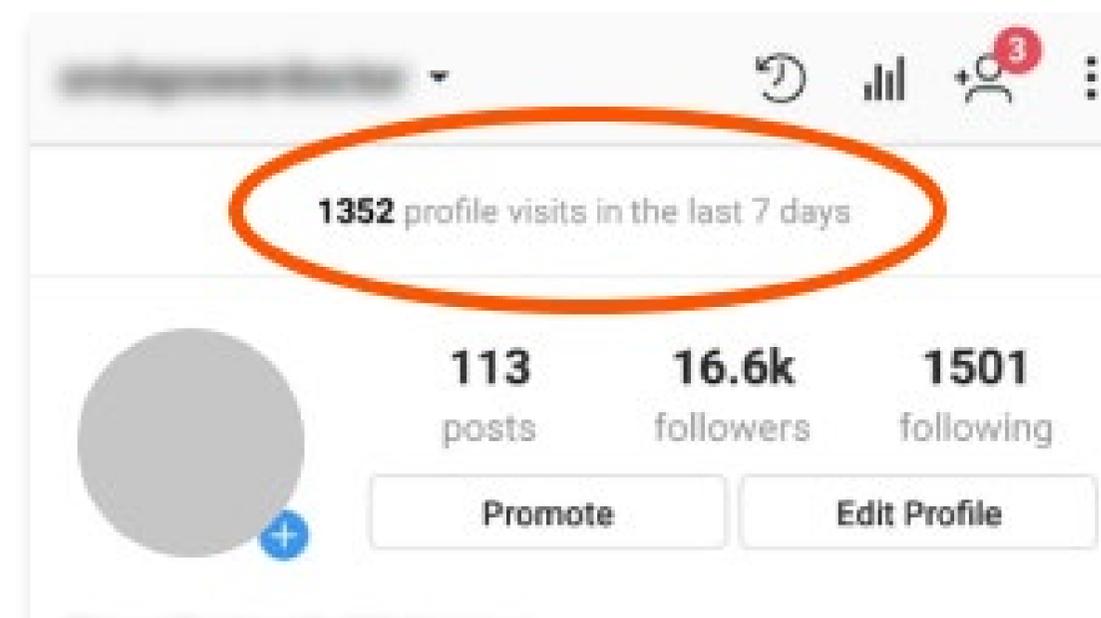
Ative o Analytics do Instagram

É muito importante que você monitore os resultados das suas postagens nas redes sociais, principalmente no Instagram. Por isso, recomendamos que você transforme seu Instagram em **“perfil comercial”** para que as métricas de audiência e perfil do seu público fiquem visíveis e possam ser estudadas por você. Desta forma, com o tempo você vai saber o que funciona para seu público e quais os posts que trouxeram o maior engajamento do seu público.

Instagram Business

1. Entre no seu Instagram e faça login na conta que você deseja **tornar comercial**;
2. No seu perfil aperte no **três pontinhos** localizados no **canto superior direito** da tela;
3. Em **“Conta”** selecione a opção **“Mudar para o perfil comercial”**;
4. **Escolha** a sua página profissional do Facebook;
5. Certifique-se de que seu perfil esteja definido para **Público**.
6. Na página “Configurar seu perfil comercial”, coloque seu **telefone** e **e-mail** para contato e toque em “Concluído”.

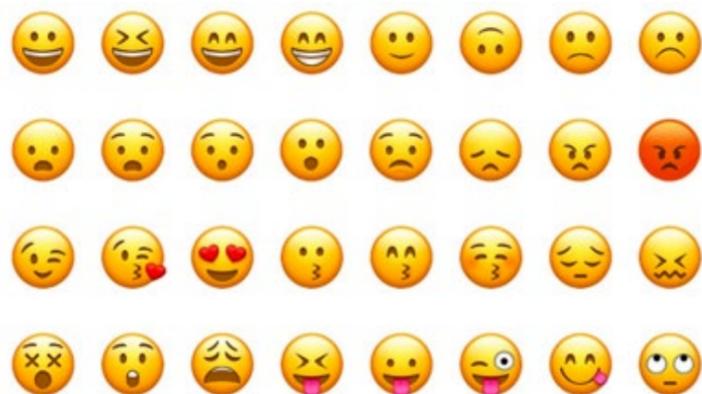
Dica: Fique atento ao **número** de pessoas que **visitaram** seu perfil nos últimos 7 dias. Ele é um **indicador** de performance do seu Instagram. Procure sempre **umentar** esse número, seguindo essas estratégias, assim como as apresentadas no **Curso Power Doctor**.



Dicas Power Doctor

Use emojis

O uso de emojis pode tornar a comunicação com seu público ainda **mais humana**, além de ajudar a chamar atenção. Uma recente pesquisa informou que a taxa de leitura pode **aumentar** aproximadamente **25%** em textos que contém emojis. E isso, é claro, **gera** muito mais **engajamento** para sua página e postagens.



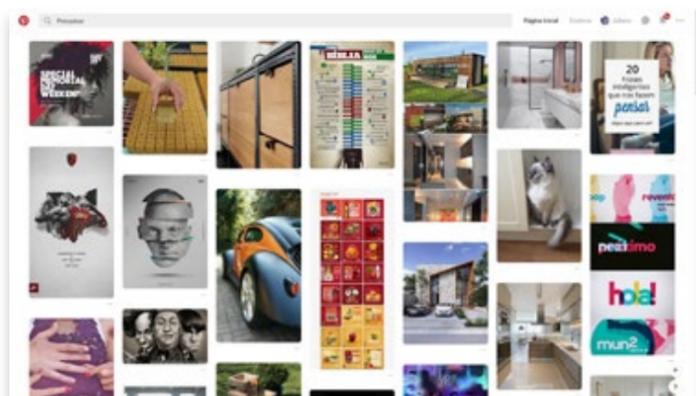
Banco de imagens

É possível encontrar imagens profissionais e elegantes em bancos de imagens gratuitos. Dentre eles, podemos destacar o **pexels.com** e o **unsplash.com** onde você vai encontrar belas fotografias para ilustrar suas postagens.



Encontre inspiração

Quando você precisar de **criatividade** para suas postagens, uma boa dica é acessar o **Pinterest**. Esse site é o **maior** banco de imagens de referências do mundo e nele você pode filtrar pelas categorias que deseja pesquisar, o que **facilita** bastante sua busca. Faça uma conta **gratuita** acessando **pinterest.com**.



Colega dentista,

Sinto-me realizada e honrada em contribuir com o crescimento do marketing digital do seu consultório!

Espero que você utilize as dicas valiosas descritas aqui.

Meu objetivo é fortalecer a imagem e valorização da odontologia na internet, estimulando a população à investir cada vez mais na felicidade e qualidade de vida através da saúde bucal.

Compartilhe este Ebook com seus colegas e amigos de faculdade e contribua você também.

Como retribuição, peço que **comente este Ebook** em nosso **Instagram** e visite nosso **Blog PowerDoctor**.

Com carinho,

Dra. Marina Lara

CRO 12676



Facebook



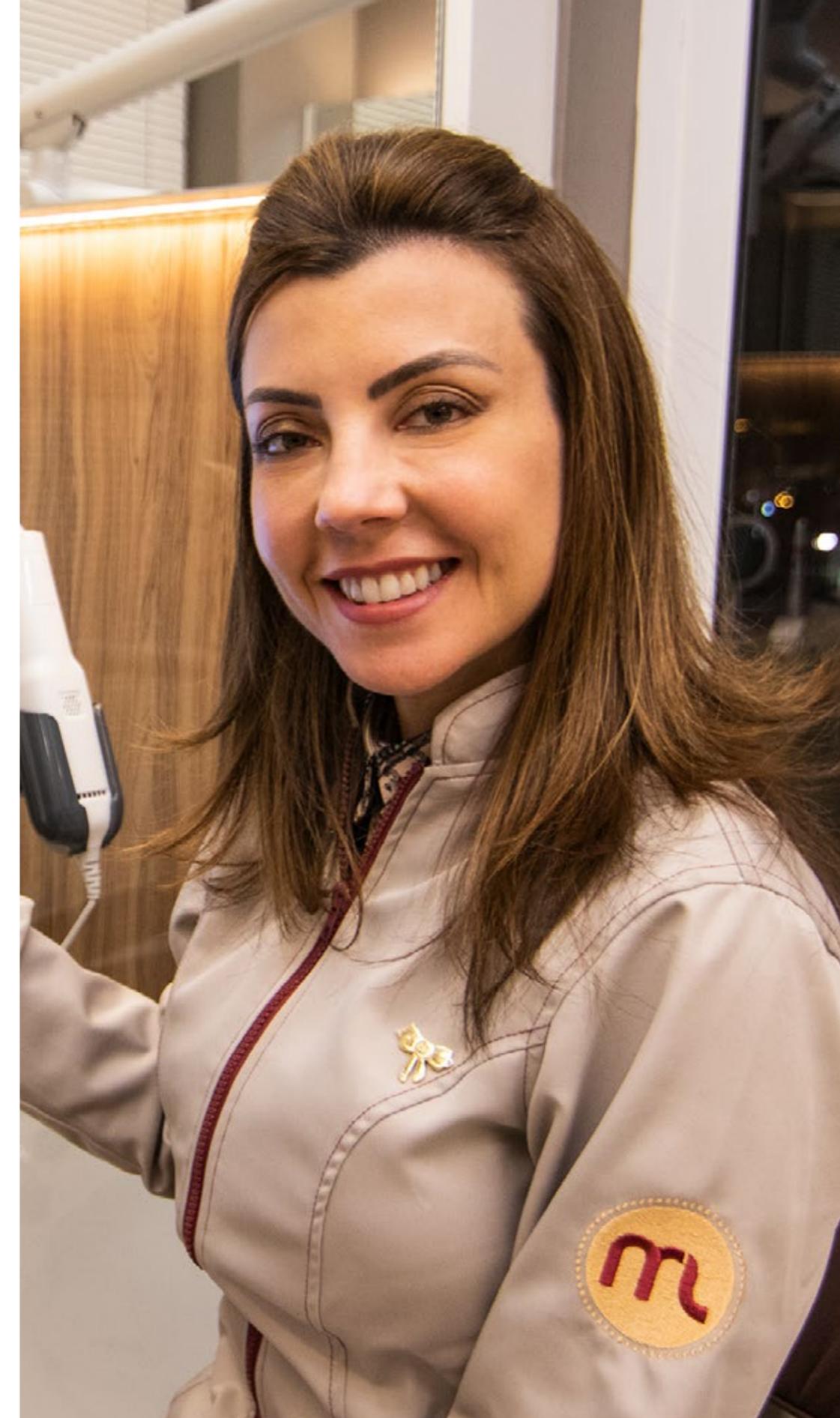
Instagram



Youtube

#dedentistaparadentista

#ondapowerdoctor



Introdução ao

Marketing Digital para Dentistas



Power Doctor