

MARKETING CARE NEWSLETTER

Como fazer uma Análise do Marketing da sua Clínica?

Por José Maria de Carvalho



Nesta última Newsletter de 2013 divulgamos um [Formulário de Análise de Marketing](http://www.marketingcare.com.br/mktanalise) (www.marketingcare.com.br/mktanalise) que disponibilizamos em nosso website com o objetivo de conhecer melhor o status das ações de Marketing que nossos clientes praticam em suas clínicas e consultórios.

O nosso objetivo é estruturar as informações recebidas dos clientes e com isso poder propor ações mais eficazes de marketing para atender as necessidades específicas de cada cliente.

O Formulário de Análise de Marketing contém 58 questões divididas em 6 grupos:

- Informações sobre Metas e Objetivos desejados
- Informações sobre Serviços Disponibilizados
- Informações sobre Preços dos Serviços
- Informações sobre Infraestrutura e Equipamentos
- Informações sobre Ações de Comunicação e Marketing
- Informações de Contato

Como fazer uma Análise do Marketing da sua Clínica?

A Oaken Marketing Care presta serviços para a área da saúde em Consultoria de Marketing e serviços de Marketing Digital, Google Marketing, websites, SEM, SEO, folders, catálogos, vídeos institucionais e para Youtube, identidade visual, *branding*, logotipos e publicidade na Internet. Entre em contato conosco!

Fone: (019) 3722-0820 e (019) 9704-8888
email: contato@marketingcare.com.br

“Se você não cuidar bem dos seus clientes os seus concorrentes o farão!”

O Formulário de Análise de Marketing foi concebido com o objetivo de levantar dados que indiquem a existência de experiência positiva e com valor percebido pelos clientes no contato com os serviços da Clínica. São abordados no Formulário pontos que indiretamente avaliem o nível de satisfação dos clientes nas consultas, desde o agendamento da consulta, passando pelo ambiente da clínica, pelo atendimento dos funcionários, etc.

São abordadas no Formulário questões que vão desde a forma de se vestir dos profissionais até a forma de interagir com os clientes através de postura adequada a fim de transmitir confiança, segurança e credibilidade. Os funcionários que tem contato com os clientes devem ser treinados para poder desempenhar da melhor forma possível o atendimento. Outros pontos importantes também abordados no Formulário são a localização da clínica, a facilidade para estacionamento e o material de comunicação disponibilizado (Ex. folders, website, etc.) para informar os Clientes. As respostas dadas no Formulário devem refletir a realidade da Clínica, pois no caso de algum ponto acima estiver insatisfatório na percepção do cliente, ele poderá colocar a perder todos os esforços em manter os demais em patamares acima da concorrência.

Caso a análise das respostas do Formulário indique oportunidade de melhorias no Marketing da Clínica, estes pontos de melhoria serão enviados por email para os Clientes juntamente com algumas ações possíveis.

Concluindo, é de extrema importância que a sua Clínica seja avaliada por profissionais especializados em Marketing. Consultores especializados tem melhor visibilidade para enxergar os pontos fortes e, principalmente, os pontos de melhoria (pontos fracos!) existentes na Clínica sendo portanto a pessoa ideal para fazer um diagnóstico!

Sugerimos que você preencha o [Formulário de Análise de Marketing](#) disponibilizado em nosso website de modo a poder ter um posicionamento sobre suas iniciativas atuais na área de Marketing.

