

MARKETING CARE NEWSLETTER

Planejamento de Marketing para Clínicas

Por José Maria de Carvalho

Porque não existe Planejamento formal da Clínica?

Eu não necessito de um...Eu tenho um na minha cabeça....Eu não sei como começar...Eu não tenho tempo...Eu não sou bom com números...

Realmente, com as atividades de rotina da sua clínica demandando recursos e a dedicação do seu tempo é difícil parar para analisar o ambiente. Com isso os processos internos de rotina drenam a maior parte da energia e recursos, dificultando, na maioria das vezes, a realização de atividades estratégicas e de planejamento formal.

Em um mercado altamente competitivo, a carga excessiva de atividades, na maioria das vezes dificulta o acompanhamento do que está acontecendo fora da clínica, tais como oportunidades de mercado, concorrência, ações de comunicação, etc.

Como está o Marketing da Clínica?

Não faço propaganda por achar que não é ético...O CRM não permite fazer marketing da clínica...Fiz no ano passado um panfleto...Tenho destaque do telefone nas páginas amarelas...



Planejamento de Marketing para Clínicas

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!"

Muitos profissionais da área da saúde sentem-se pouco a vontade com marketing. Estes profissionais confundem marketing com propaganda !! Às vezes fazem um folder e acreditam que estejam fazendo Marketing!

Propaganda é uma parte do marketing, sendo apenas um meio para informar os clientes sobre um bem ou serviço. O marketing é bem mais amplo. Tenta descobrir os desejos e as necessidades dos clientes mesmo quando não verbalizado pelos mesmos. O marketing busca as melhores formas de mostrar a utilidade dos produtos ou serviços para os potenciais clientes.

O marketing procura novos mercados para os produtos ou serviços, detecta novas tendências e a necessidade de novos produtos ou serviços. Analisa a concorrência, buscando o que tem de melhor para evoluir os seus próprios produtos ou serviços.

A propaganda faz parte do marketing, mas não é a parte mais importante, nem a primeira coisa em que se deve pensar. O marketing eficiente pensa no cliente, analisa as suas necessidades, os seus desejos e oferece soluções!

Como fazer o Planejamento de Marketing

É necessário encontrar meios de saber, da melhor forma possível, as oportunidades existentes, a demanda dos potenciais clientes, saber mais sobre a concorrência, sobre os diferenciais competitivos do seu negócio (pontos fortes e ponto fracos internos) e qual o posicionamento ideal para os seus serviços. É nesse momento que a contratação dos serviços de consultores externos torna-se uma ferramenta importante.

Uma consultoria poderá ajudá-lo em atividades de elaboração do Plano de Marketing de forma a atingir os seus objetivos e atender a necessidade de crescimento do seu negócio.

A vantagem de ter consultores externos, além de agregarem conhecimento e experiência, eles apresentam melhores condições de detectar as oportunidades de melhoria dentro da clínica, além de poder fazer uma análise ambiental do cenário interno e externo de uma forma mais isenta. O fato de estarem afastados das tarefas rotineiras da clínica, permite que tenham tempo para desenvolver novas estratégias, propor novos processos e recomendar investimentos prioritários.

