

MARKETING CARE NEWSLETTER

5 Funções de Marketing de Relacionamento para o seu Website!

Por José Maria de Carvalho

1) Informatize sua Clínica e tenha um Website

Informatize os processos de cadastro de clientes da Clínica, tenha um website da Clínica na Internet e contrate acesso à Internet. Lembre-se que a internet é uma fonte eficaz para se manter atualizado. Em vez de gastar uma enorme quantidade de tempo participando de treinamentos, feiras ou recebendo visitas de fornecedores, os dentistas e médicos podem utilizar sites especializados na internet para ajudar a tomar decisões eficientes de compra de produtos, serviços e equipamentos.

Através de vídeos on-line, é possível o acesso a informações que os fabricantes de equipamentos disponibilizam aos clientes para complementar a documentação dos produtos, assim como a conteúdos associados a treinamentos formais à distância.

2) Comunique-se com seus Potenciais Clientes!

O website da sua Clínica ou Consultório deve ter a função adicional de interagir com os Clientes e, principalmente com os Potenciais Clientes. Para isso o website deve prover meios para o cadastro dos potenciais clientes. O cadastro deve ser voluntário e baseado no interesse que o potencial cliente tem nos seus serviços e no conteúdo apresentado no website. Uma vez cadastrado o potencial cliente pode ser acessado para o envio de Artigos, Newsletters, Cartões, etc. preparados especialmente para divulgar a Clínica junto a estes potenciais clientes.



5 Funções de Marketing de Relacionamento para o seu Website!

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!”

3) Comunique-se com os seus Clientes!

Envie comunicados por email para os clientes informando novidades na Clínica. Aproveite datas comemorativas (Natal e Aniversário) e envie cartões de felicitações aos Clientes. Utilize sistemas incorporados ao website da Clínica para concentrar estas funções de envio de emails/cartões para os clientes e potenciais clientes.

4) Facilite a vida dos Clientes da Clínica

Tenha um website de acesso fácil, com carregamento rápido e com fácil navegação nas páginas de conteúdo. Incorpore ao website da Clínica funções para que o Cliente possa agendar consultas e receber lembretes automáticos via email/SMS quando a data da consulta estiver próxima.

Disponibilize no website uma sessão com Perguntas Frequentes (FAQs – Frequently Asked Questions) onde eles poderão esclarecer dúvidas básicas sobre os tratamentos e procedimentos existentes na Clínica.

5) Amplie a sua Rede de Indicações de Pacientes

Registrar na base de dados, as indicações de outros pacientes feitas pelos seus atuais Clientes. Disponibilize formas de diferenciar os Clientes que indicam novos pacientes para a Clínica. Sugerimos que seja enviada mensagem especial de agradecimento a cada indicação.

Cadastre na base de dados os profissionais da área da saúde que sejam potenciais indicadores de pacientes para a sua Clínica. Envie para eles Folders e Newsletters periódicas com as novidades da sua Clínica. Disponibilize em todos estes materiais o endereço do seu website na internet.

As ações acima ajudarão a formar uma imagem positiva e profissional da sua Clínica, potencializando contatos para encaminhamento de novos pacientes.

