

MARKETING CARE NEWSLETTER

Marketing de Relacionamento na era da Internet!

Por José Maria de Carvalho

A Internet na vida dos Profissionais da Saúde

No ambiente em que vivemos hoje, o poder da Internet mudou significativamente os processos de negócios. A procura, a escolha e a aquisição de bens e serviços são agora comumente feitas via Internet, através de websites com funções de venda online. Particularmente na área da saúde, muitas clínicas ainda não conhecem os benefícios e a viabilidade de se ter uma presença na internet já preparada para potencializar a interação com os clientes.

Com os avanços tecnológicos da internet, ter um website com um sistema de Marketing de Relacionamento totalmente integrado às necessidades da Clínica está ao alcance de todos, inclusive dos consultórios mais modestos dos profissionais da área da saúde.

Sua Clínica conectada!

Além de facilitar o Marketing de Relacionamento, ter a Clínica ou Consultório conectado à internet, permite aos dentistas e médicos comprarem suprimentos de forma mais eficiente, economizando o seu precioso tempo. Assim é possível diminuir o tempo dedicado ao atendimento dos representantes de vendas que visitam o consultório. Um vendedor geralmente representa dezenas de milhares de produtos e, por isso, não pode fornecer informações detalhadas sobre cada um destes produtos. Com o uso da internet isso pode ser extremamente facilitado.

A internet também é uma fonte eficaz para o profissional 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 estão utilizando com sucesso



Marketing de Relacionamento na Era da Internet

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!"

sites da internet para ajudar a tomar decisões eficientes de compra de produtos, serviços e equipamentos. Através de vídeos on-line, torna-se mais fácil para os fabricantes e instituições treinarem os clientes e documentarem os produtos, assim como implementarem treinamentos formais à distância.

Maior Produtividade e Organização

A Internet oferece aos consultórios dentários e médicos a oportunidade única de reinventarem-se na interação com os clientes e fornecedores. Um dos benefícios mais substanciais de um website na internet é que ele dá às pequenas Clínicas e Consultórios o mesmo "alcance" das grandes empresas. A Internet permite a pequenas empresas atingir grupos específicos de clientes, potencializando a oferta de serviços customizados para estes seguimento de consumidores.

Os website de Clínicas e Consultórios que possuem integrados sistemas de Marketing de Relacionamento possibilitam, além da ampliação da base de clientes, redução de custos operacionais com a simplificação dos processos de relacionamento com os clientes. Ao longo dos anos, a Internet redefiniu a maneira pela qual os negócios são conduzidos, transformou a forma em que os produtos e serviços são comprados e vendidos e aumentou a eficiência da comunicação entre clientes, fornecedores e intermediários. A cada dia que passa, o número de consumidores que utilizam a Internet para acessar informações sobre determinado produto ou serviço aumenta progressivamente. Assim, é imperativo que as Clínicas e Consultórios tenham um site interativo que ofereça recursos que tragam benefícios para os usuários.

Website deve ser concebido para o seu sucesso!

Pesquisas indicam que um potencial cliente leva cerca de 45 segundos para fazer um julgamento sobre uma determinada empresa quando simplesmente navega pelo seu website. Se o julgamento for positivo ele continua no website e pode se interessar enviando um email ou ligando para o telefone da Clínica. Caso o julgamento do usuário não for suficientemente positivo, ele vai para outro website imediatamente, abandonando o conteúdo do seu website!

Portanto, o seu website tem que ser desenvolvido por profissionais que conheçam profundamente o mercado da saúde no qual você atua, sendo extremamente importante entender os clientes para poder projetar websites atraentes para os mesmos. Somente desta forma será possível obter uma imagem adequada na mente do potencial cliente que visita o website da Clínica.

Tenha em mente que um website bem desenhado e integrado com funções de Marketing de Relacionamento potencializa a ampliação da sua base de clientes, promove a fidelização dos clientes atuais e incentiva a propaganda boca a boca com a indicação dos serviços da clínica.

Na nossa Newsletter de Novembro/2011 abordaremos as funções de Marketing de Relacionamento ideais para serem integradas ao seu website!

