

# Dicas de marketing

digital para odontologia

Marcelo Tavares



# Dicas de marketing digital para odontologia

*Um guia básico para presença online*



*Marcelo Tavares*



**S**eu consultório tem uma presença online? Você sabe a importância de uma presença online sólida e organizada?

Se você ainda não pensou nisso ou não sabe por onde começar esse ebook vai te ajudar a entender a importância e os passos que você deve tomar pra construir uma presença online pro seu negócio odontológico que te ajude a crescer. Bora lá?!





# 1

## *Tenha uma presença online!*

Seu consultório ou sua clínica deve ter um espaço na web onde as pessoas que procuram o serviço que você oferece possam te encontrar. Não ter site, rede social e não aparecer nos resultados de busca do Google quando alguém procurar pelo nome da sua empresa acaba dificultando ou até impossibilitando que potenciais clientes te encontrem.

A presença online consolida sua marca, facilita o contato pra quem está procurando, possibilita ser descoberto por novos clientes que nem te conheciam e ainda te dá um canal de comunicação mais rápido e fácil pra oferecer os seus serviços. Além do que, cada vez mais as pessoas acabam preferindo os meios mais populares para interagir com as empresas, seja por redes sociais ou aplicativos de comunicação como whatsapp por exemplo.

Você pode ter um site, páginas ou perfil profissional em redes sociais e ter um perfil de negócios no Google. Mas fiquem atentos a um ponto importante: a questão não é apenas ter uma presença online, mas sim que essa presença online seja estruturada e organizada, ou seja, **COMO** o seu negócio aparece online é até mais importante do que **ESTAR** presente na web. Site mal feito e que não funciona direito, perfil com comentários ou perguntas de clientes que ficam sem respostas ou páginas em redes sociais desatualizadas são alguns exemplos de presença online que podem acabar mais atrapalhando do que ajudando o seu negócio!





# 2

## *A ficha de negócios*

Atualmente quando queremos encontrar um produto ou serviço nosso primeiro passo é ir pesquisar sobre no Google, seja para buscar opções ou confirmar o endereço da empresa, horários de funcionamento e até mesmo saber se a empresa tem avaliações de outros clientes. Pra facilitar essa busca e ajudar as pessoas a encontrarem empresas próximas de onde elas estão o Google criou o Meu negócio, uma ferramenta online e gratuita.

Ao pesquisar no Google você já deve ter notado uma lista com fichas de empresas mostrando informações relevantes sobre cada uma. Ter uma ficha de negócios fará com que sua empresa comece a aparecer nessa lista quando alguém procurar pelos tipos de serviço que você oferece na sua região.

Se seu consultório ainda não tem a ficha de negócios está na hora de fazer uma! Pra criar é bem simples e gratuito! Se você já tem um gmail é só entrar na sua conta. Se não tem cria um! Quando você estiver logado na sua conta é só buscar no Google o termo Google meu negócio e você vai encontrar a página da ferramenta. A partir daí é só seguir o passo a passo pra criar a ficha do seu negócio. Ao final do processo o Google irá enviar um cartão postal com código pelos correios para o endereço informado para que você possa ativar sua ficha. O próprio Google tem uma página atualizada que ensina a fazer esse processo passo a passo.





# 3

## *Tenha um Website!*

Site é algo importante ou mesmo necessário para as pequenas empresas? SIM! As redes sociais podem até dominar a internet mas elas são dinâmicas, evoluem (e as vezes somem) rapidamente. Depender apenas de rede social é depender das ferramentas e possibilidades que essas redes te dão para dispor as informações importantes sobre a sua empresa para os seus clientes.

O site é importante justamente por isso: ele dá para o seu negócio cara na internet, centraliza as informações importantes sobre a sua empresa em um lugar que fica totalmente sob a sua responsabilidade e controle, um lugar onde as pessoas podem encontrar todas as informações que elas precisam para tornarem-se seus clientes. Ter um site hoje em dia é algo acessível, com plataformas que te oferecem um site próprio de ótima qualidade por um custo baixo.

É importante que as informações no seu site estejam claras e ajudem seu visitante a entender quem você é, o que você faz e porque você será uma boa escolha. Ele precisa servir para saciar as dúvidas do seu cliente, portanto quanto mais informação relevante, disposta e organizada de maneira clara melhor.

Organize essas informações numa folha de papel. Endereço, horário de funcionamento, que tipo de procedimentos você realiza, formas de contato, e toda e qualquer outra informação que você julgue ser importante que seu cliente saiba de antemão ou que possa facilitar a vida dele. Pense em quem são os seus clientes e o que é importante para eles.



# 4



## *Fazendo seu site*

Pra sites odontológicos é bacana começar com uma estrutura simples dividida em 3 grupos de informação: os serviços que você presta, informações sobre quem é você e informações de contato. Assim quem visita seu site já consegue entender como você pode ajudá-lo. Na parte de serviços oferecidos é bacana abordar todos os serviços que você oferece e trazer uma breve explicação sobre cada um deles pois seu público talvez não entenda termos técnicos como endodontia por exemplo.

Na parte “sobre” é onde você vai falar sobre si mesma ou sobre seu consultório é importante além de trazer suas credenciais técnicas e seu currículo, colocar também uma foto sua. Se possível coloque fotos feitas por um fotógrafo, imagens de qualidade pois são essas imagens que vão representar você e seu consultório. Selfies ou fotos mal feitas podem acabar deixando uma imagem de desorganização e amadorismo para o seu negócio.

Por fim na parte de contato algumas informações precisam ficar bem claras: além do endereço do seu consultório, dias e horários de funcionamento é importante dar opções de como o seu visitante pode entrar em contato: número de telefone, formulário de contato via e-mail e até app’s de comunicação como whatsapp que pode ser integrado ao site são os principais, mas dar a possibilidade de contato via redes sociais também pode ser interessante. Existem várias maneiras de criar seu site, mas se você quer fazer sozinha são indicadas plataformas como o Wix, um criador com custo acessível. Uma vez publicado não esqueça de manter seu site atualizado!



# 5



## *As redes sociais*

As redes sociais podem ajudar seu negócio sendo um canal interessante para alcançar o seu público, ainda mais no Brasil as pessoas passam em média mais de 3 horas e meia por dia navegando nas redes sociais. Elas podem proporcionar uma espécie de vitrine online para mostrar não apenas seus serviços mas também seus diferenciais, sua filosofia.

Quais redes sociais utilizar? Antes de sair fazendo perfis e páginas para o seu negócio em várias redes sociais é importante descobrir quais ou qual rede social vale mais a pena para o seu negócio. Você precisa identificar quais ou qual é a rede social utilizada pelo seu público. É preciso estar presente onde está o seu público. Pra te ajudar eu trouxe aqui as 5 redes sociais mais utilizadas no Brasil em 2020, são elas: Youtube, Facebook, Whatsapp, Instagram e Facebook messenger. Lembre-se que além do conteúdo é importante interagir afinal rede social foi feita pra socializar. Comente, elogie, responda seus seguidores, interagir é importante!

Aprenda todas as ferramentas que a rede ou as redes sociais escolhidas te oferecem. Muita gente não sabe todo o potencial e as ferramentas, sobretudo as voltadas para empresas, que as redes oferecem. Então pesquise, explore e se familiarize com as redes escolhidas. Pense em conteúdos que sejam relevantes para o seu público: dicas, novidades, curiosidades, esclarecimento de dúvidas e até memes ou conteúdo de humor se bem trabalhados podem render bom engajamento. Sua empresa deve ter uma presença leve e organizada, que atraia e dê algo de valor ao seu público.



*Invista em conhecimento, invista em você.*

