

# como aprimorar o marketing da sua clínica



Dicas  
infalíveis  
para o  
sucesso dos  
profissionais  
da saúde!

Ogura Consultoria Empresarial  
Todos os direitos reservados © 2023

# ÍNDICE

03

Introdução

04

A importância do marketing na área da saúde

05

Definindo o público-alvo da sua clínica

06

Estratégias para aprimorar a comunicação da sua clínica

08

Marketing de conteúdo na área da saúde: como produzir conteúdo relevante para a sua audiência

10

Marketing digital na área da saúde: como atrair mais pacientes para a sua clínica

12

Conclusão



# INTRODUÇÃO

A área da saúde é extremamente competitiva. E com a crescente demanda de pacientes, é fundamental que você se destaque no mercado. Para isso, é necessário investir em estratégias de marketing para divulgar a sua clínica e atrair mais pacientes.

No entanto, muitos profissionais da saúde não têm conhecimento sobre como desenvolver um bom marketing para suas clínicas. Pensando nisso, criamos este *e-book* com dicas infalíveis para aprimorar o marketing da sua clínica e alcançar o sucesso.

Ao longo deste *e-book*, você vai aprender a importância do marketing na área da saúde, a definir o seu público-alvo, aprender estratégias para aprimorar a comunicação da sua clínica e descobrir o que é o marketing de conteúdo na área da saúde e o marketing digital para atrair mais pacientes.

Com essas dicas, você estará preparado para desenvolver um marketing eficiente e alavancar o sucesso da sua clínica.

## A IMPORTÂNCIA DO MARKETING NA ÁREA DA SAÚDE

Compreender a importância do marketing é fundamental para qualquer negócio, e na área da saúde não é diferente. Atualmente, com a crescente concorrência e a necessidade de se destacar no mercado, investir em estratégias de marketing se tornou indispensável para profissionais e clínicas da área de saúde.

Um dos principais benefícios do marketing na área da saúde é a possibilidade de alcançar um público maior e diversificado, que pode não conhecer ou estar familiarizado com determinado profissional ou clínica.

Com estratégias de marketing bem planejadas e bem executadas, é possível aumentar a visibilidade da sua marca e estabelecer uma presença online forte e sólida.

Além disso, o marketing na área de saúde é importante para construir relacionamentos duradouros e de confiança com seus pacientes. Com uma comunicação clara e objetiva, o seu negócio pode estabelecer uma conexão mais próxima com o paciente, aumentando a fidelidade e a satisfação dele.

No entanto, é importante ressaltar que o marketing na área de saúde deve ser feito de forma ética e responsável. Os profissionais da saúde têm a responsabilidade de garantir que todas as informações divulgadas em suas campanhas de marketing são precisas e confiáveis e que não há sensacionalismo ou exagero. Ao fazer isso, é possível garantir a integridade e a credibilidade do seu negócio.

## DEFININDO O PÚBLICO-ALVO DA SUA CLÍNICA

Um dos principais passos para aprimorar o marketing da sua clínica é definir corretamente o seu público-alvo. Esse processo é fundamental para que a sua comunicação seja direcionada para as pessoas que realmente possuem interesse nos serviços oferecidos pela sua clínica.

O primeiro passo para definir o público-alvo é identificar o perfil dos pacientes que procuram a sua clínica. Para isso, é importante analisar as características demográficas, como idade, gênero, localização geográfica e renda, além de aspectos comportamentais, como hábitos de consumo e preferências.

Com essas informações em mãos, é possível criar um perfil detalhado do público-alvo da sua clínica e, assim, direcionar as estratégias de marketing de maneira mais efetiva.

Vale ressaltar que esse processo deve ser reavaliado periodicamente, já que as características dos pacientes podem mudar ao longo do tempo.



# ESTRATÉGIAS PARA APRIMORAR A COMUNICAÇÃO DA SUA CLÍNICA

A comunicação é um dos aspectos mais importantes do marketing de uma clínica de saúde. Uma comunicação clara e eficiente pode atrair mais pacientes e, como consequência, fidelizá-los, o que aumenta a rentabilidade da sua clínica.

Abaixo, listamos algumas estratégias para aprimorar a comunicação do seu negócio.

## **Identifique o tom de voz e o estilo de comunicação que representam a sua clínica**

O tom de voz e o estilo de comunicação que a sua clínica adota são fundamentais para atrair pacientes que se identificam com o que você tem a oferecer. Identificar esses aspectos e utilizá-los de forma consistente em todas as suas comunicações é fundamental para consolidar a sua imagem.

## **Utilize as redes sociais para se comunicar com os seus pacientes**

As redes sociais são uma excelente ferramenta para se comunicar com os seus pacientes. Crie perfis em redes sociais relevantes para a sua área, como Facebook, Instagram e LinkedIn, e compartilhe conteúdo de qualidade que possa interessar e educar o seu público.

## Invista em um site de qualidade

Um site bem estruturado, com *design* atraente e conteúdo de qualidade, pode ser um grande diferencial para a sua clínica. Certifique-se de que o seu site proporciona fácil navegação e que ele contém informações relevantes sobre os seus serviços, a sua equipe e a sua localização.

Lembre-se sempre que a comunicação é a porta de entrada para atrair e fidelizar pacientes, por isso, é importante investir nessa área para garantir o sucesso da sua clínica de saúde.



# MARKETING DE CONTEÚDO NA ÁREA DA SAÚDE: COMO PRODUZIR CONTEÚDO RELEVANTE PARA A SUA AUDIÊNCIA

O marketing de conteúdo é uma das principais estratégias utilizadas atualmente. Ele se baseia na produção de conteúdo relevante e interessante para atrair e engajar uma audiência específica.

Na área da saúde, essa estratégia é extremamente útil para educar e informar pacientes sobre doenças, tratamentos, prevenção e cuidados com a saúde.

Para produzir conteúdo relevante, é preciso conhecer bem o público-alvo da sua clínica e suas necessidades. É importante se colocar no lugar dos pacientes e pensar em quais informações seriam úteis para eles.

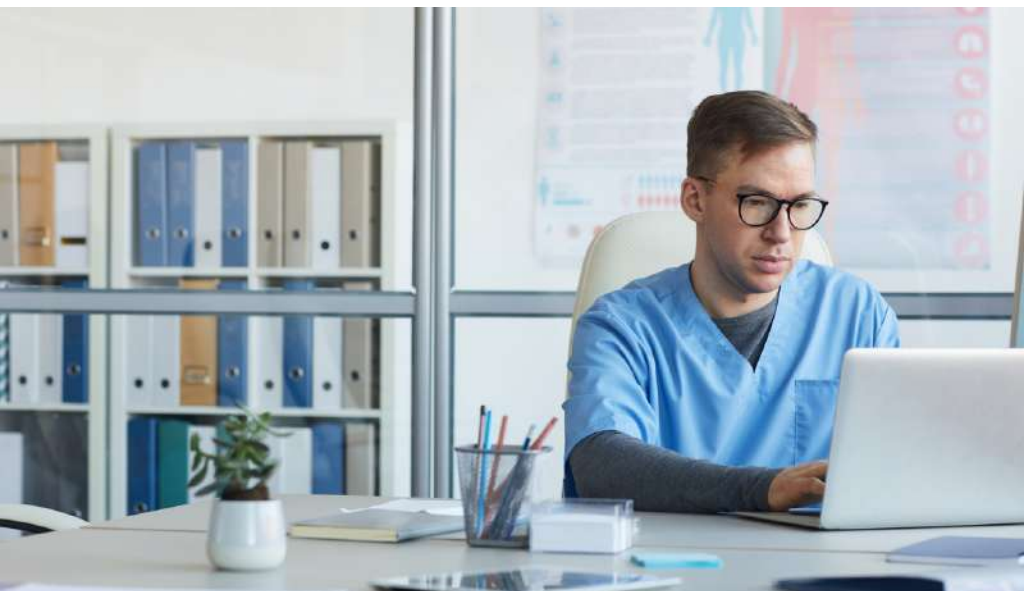
Além disso, é importante se manter atualizado em relação às novidades e às tendências da área da saúde para produzir conteúdo de qualidade.

Existem diversas formas de produzir conteúdo para a área da saúde, como artigos para *blog*, vídeos, infográficos, *podcasts*, *e-books* (como este que você está lendo), entre outros.



É importante escolher o formato que mais se adapta ao seu público e que permite transmitir a mensagem de forma clara e objetiva.

Por fim, é fundamental que todo conteúdo produzido esteja alinhado com a ética e a legislação da área da saúde. É importante evitar informações sensacionalistas, promessas de curas milagrosas e exageros; e sempre basear o conteúdo em fontes confiáveis e comprovadas.



## **MARKETING DIGITAL NA ÁREA DA SAÚDE: COMO ATRAIR MAIS PACIENTES PARA A SUA CLÍNICA**

Nos dias atuais, o marketing digital é uma ferramenta essencial para todas as empresas, incluindo as clínicas de saúde.

O mundo está cada vez mais conectado, e a internet é o principal meio de comunicação entre as pessoas, portanto, é importante que as clínicas utilizem as estratégias de marketing digital para aumentar a visibilidade e atrair mais pacientes.

Existem diversas estratégias de marketing digital que podem ser aplicadas na área da saúde. Uma das principais é o marketing de busca, que envolve a otimização de conteúdo e palavras-chave para que a clínica apareça nos primeiros resultados de busca nos mecanismos de pesquisa, como o Google.

Além disso, é importante que a clínica esteja presente nas redes sociais, com um perfil profissional bem estruturado e com postagens regulares para manter o engajamento com os pacientes.

Outra estratégia importante é o uso de anúncios pagos, como o Google Ads e o Facebook Ads. Com essas ferramentas, é possível direcionar anúncios para pessoas que têm interesse em determinados serviços de saúde, por exemplo. Isso aumenta as chances de conversão e de atrair novos pacientes.

Por fim, é importante ter um site bem estruturado, com informações claras sobre a clínica, os serviços oferecidos, o horário de atendimento, entre outras.

Além disso, o site deve ser responsivo, ou seja, adaptável para diferentes dispositivos, como celulares e *tablets*. Assim, os pacientes podem acessar as informações de forma fácil e rápida.



# CONCLUSÃO

O marketing na área da saúde é fundamental para a visibilidade e o sucesso de uma clínica. É importante entender quem é o seu público-alvo, desenvolver estratégias de comunicação adequadas, produzir conteúdo relevante e investir em marketing digital para aumentar a visibilidade e atrair mais pacientes.

Seguindo essas dicas, a sua clínica pode se destacar no mercado e alcançar o sucesso desejado de uma maneira eficiente e segura, sem se preocupar em ter problemas por não seguir as regras necessárias para a divulgação do seu negócio.

Esperamos ter contribuído para o crescimento da sua clínica, e lembre-se sempre: todo o time da Ogura está aqui para o que você precisar.



# Estes são os nossos canais de comunicação

Por meio deles, você esclarece suas dúvidas, dá sugestões e abre solicitações de contato e orçamentos.



## **WhatsApp e PABX**

(11) 3205-0503



## **E-mail**

[contato@ogura.srv.br](mailto:contato@ogura.srv.br)

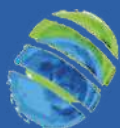


## **Ogura São Paulo**

Rua Abílio Soares, 233, 10.º andar, conj. 104,  
São Paulo, SP. CEP: 04005-000.

## **Ogura Alphaville**

Calçada Antares, 233, 2.º andar, sala 3, Centro de  
Apoio II (Alphaville), Santana de Parnaíba, SP.  
CEP: 06541-065.



**OGURA CONTABILIDADE**  
**CONSULTORIA EMPRESARIAL**