

GUIA PRÁTICO | Ebook

Aumente o Fluxo de Pacientes na Era Digital.

Como transformar a internet na principal aliada da sua clínica odontológica (sem precisar ser um expert em tecnologia).

Produzido por Angeloni Design



O Paradigma: Marketing é a Higiene Bucal da Clínica

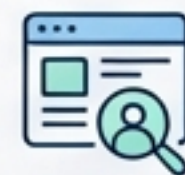
Imagine que o marketing digital é como a escova de dentes do seu consultório. Assim como a higiene diária evita cáries, uma rotina digital consistente previne que sua clínica fique invisível.



Não é complexo: Requer apenas rotina e as ferramentas certas.



Funciona 24h: Trabalha por você, mesmo quando a clínica está fechada.



Foco no básico: Seus pacientes não são dentistas para escovar os dentes; você não precisa ser um expert para usar a internet.

O “Boca a Boca” Ganhou Esteroides

A Nova Jornada do Paciente



A Dona Maria ainda indica sua clínica no café. Mas hoje, o café acontece na internet, para milhares de pessoas ao mesmo tempo.

O 'Kit de Emergência' do Dentista Digital

Google Meu Negócio:
A fachada luminosa da sua clínica.

Redes Sociais:
A sua sala de espera virtual.



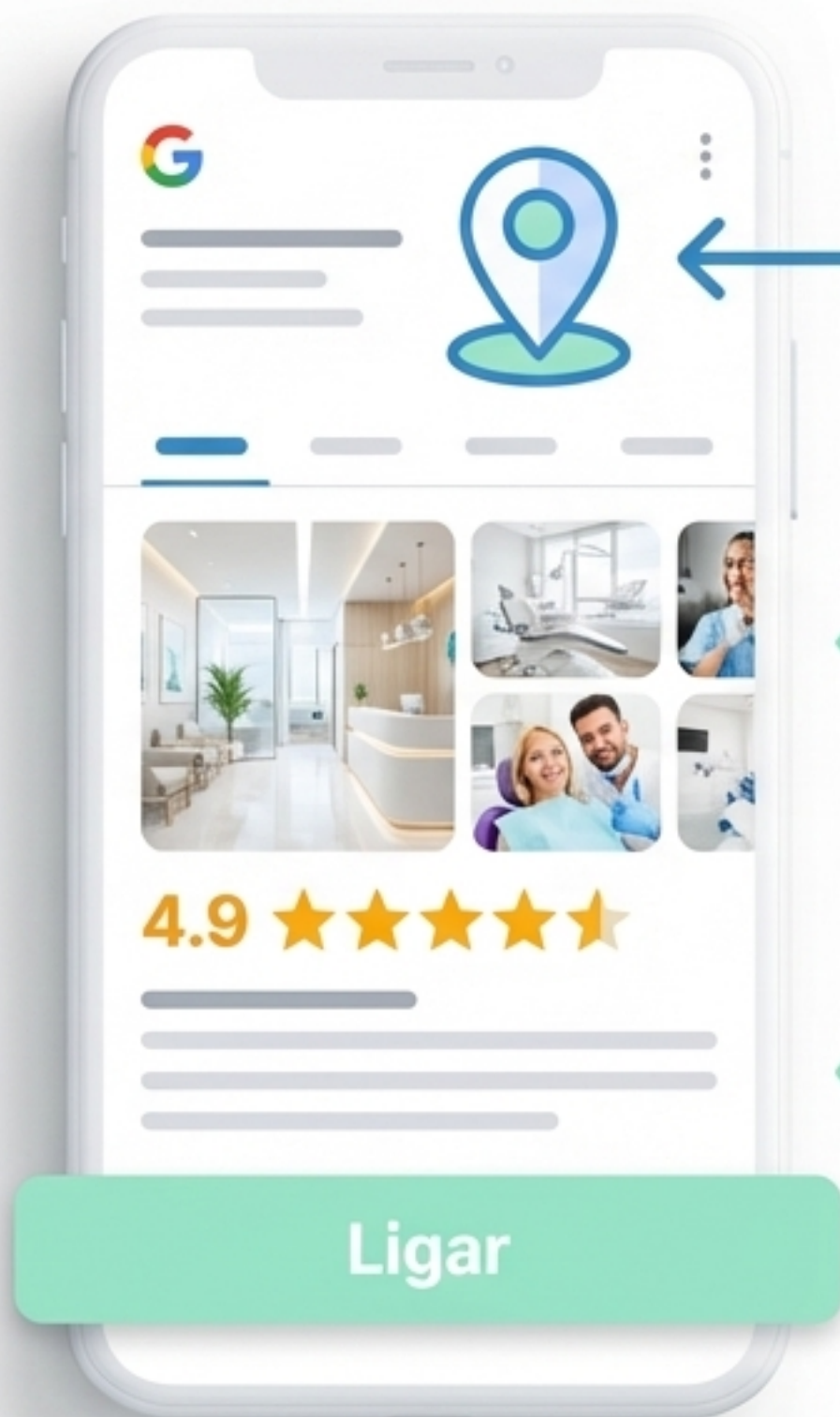
Site:
O seu cartão de visitas turbinado.

E-mail Marketing:
O 'olá' personalizado.

Calma. Você não precisa usar todas as ferramentas no primeiro dia. Saber que elas existem já é o primeiro passo.

Pilar 1: Google Meu Negócio (GMB)

O seu cartaz luminoso na internet.



Endereço Exato: Sem ambiguidades. O Google odeia "perto do mercado".

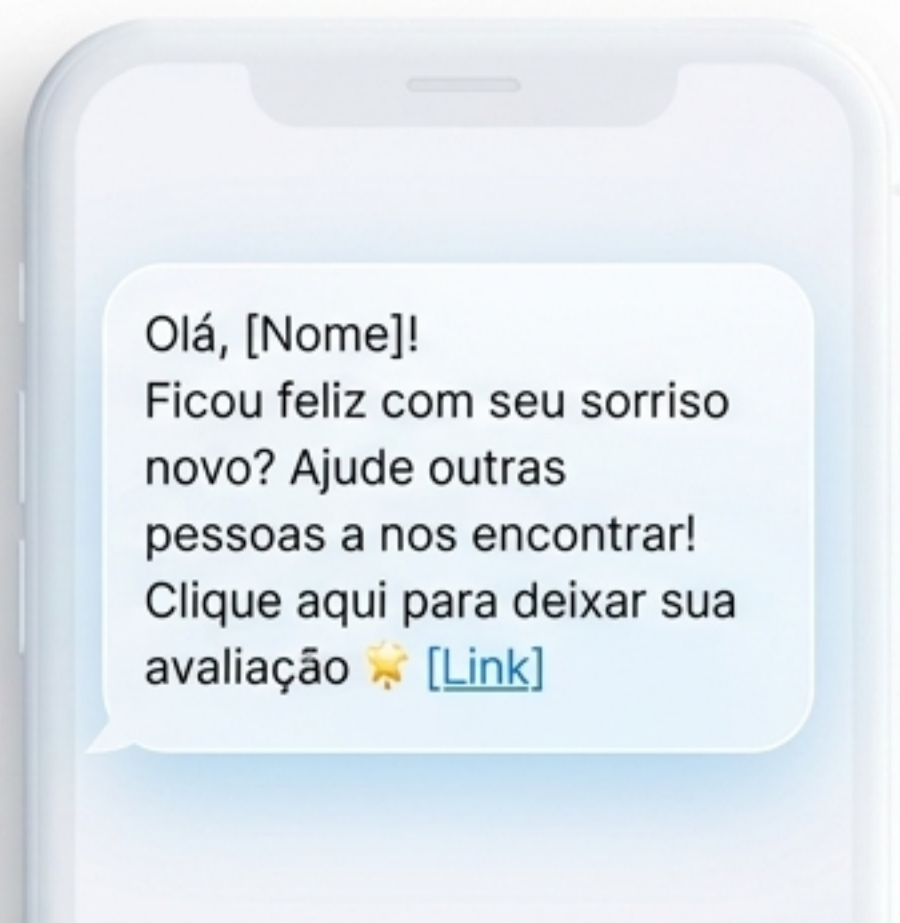
Fotos que Vendem: Mostre a equipe sorridente e a tecnologia. Fuja de iluminação escura!

Descrição Humana: Escreva como se estivesse conversando: "Oferecemos tecnologia de ponta e zero julgamento para quem tem medo de dentista 😊".

O Segredo do Google: Dominando as Avaliações

Avaliações são o **gatilho mental mais poderoso da internet.**

Crie o hábito de pedir com 'jeitinho'.



Automatize isso: Envie esta mensagem logo após a consulta, enquanto o paciente ainda está encantado com o resultado.

Lidando com Críticas em Público

Como responder sem perder a postura clínica.



O Que NÃO Fazer

- Ignorar a avaliação (deixa o paciente falando sozinho).
- Discutir ou justificar os procedimentos publicamente.
- Levar para o lado pessoal.



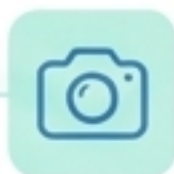
O Que FAZER

- Responda TUDO com extrema calma e profissionalismo.
- Transfira a conversa do público para o privado imediatamente.
- Use este roteiro: "Lamentamos sua experiência. Nosso padrão é a excelência. Vamos entrar em contato diretamente para resolver isso pessoalmente!"

Pilar 2: Redes Sociais

A sua sala de espera virtual.

As redes não são para 'vender' diretamente, são para criar conexão, confiança e educação. Se o Google traz o paciente, o Instagram o faz sentar na cadeira.



Instagram & Facebook:
O palco principal. Ideal para dicas visuais, vídeos e antes/depois.



LinkedIn: O ambiente de negócios. Excelente se o seu foco é atrair outros dentistas ou fechar parcerias estratégicas.



O Que Postar? O Framework de Conteúdo



Vídeos Curtos
(Educação rápida)

Ex: "Como usar o fio dental com aparelho em 20 segundos" ou "3 Alimentos que mancham os dentes".



Stories
(Interação)

Ex: Caixinha de perguntas. "Qual a sua maior dúvida sobre clareamento dental hoje?".




Depoimentos
(Prova Social)

Pacientes reais contando como perderam o medo do dentista (Sempre com consentimento assinado!).

A Síntese: A Dupla Perfeita

Separados são bons. Juntos (como escova e fio dental), são imbatíveis.

	 GMB		 Redes Sociais
Função	Intenção de Busca (O paciente quer agora).		Descoberta e Relacionamento (O paciente te conhece aos poucos).
Papel na Clínica	A Fachada e o Endereço.		O Atendimento na Recepção.
Métrica Principal	Cliques em 'Ligar' / Rotas.		Curtidas / Salvamentos.

Integre os dois! Coloque o link do GMB na bio do seu Instagram, e faça posts nas redes pedindo para os fãs avaliarem você no Google.

Tráfego Pago: Um "Outdoor" Apenas na Sua Rua

Anúncios na internet permitem que você invista pouco para aparecer exatamente para quem mora ou trabalha perto de você.

- **Google Ads (R\$ 20/dia):** Capte quem já está com dor. Segmente termos como "dentista emergência 24h" ou "implante dentário".

- **Facebook/IG Ads (R\$ 10/dia):** Segmente por um raio de 5km da clínica e interesses em "saúde bucal".



Dica de Ouro

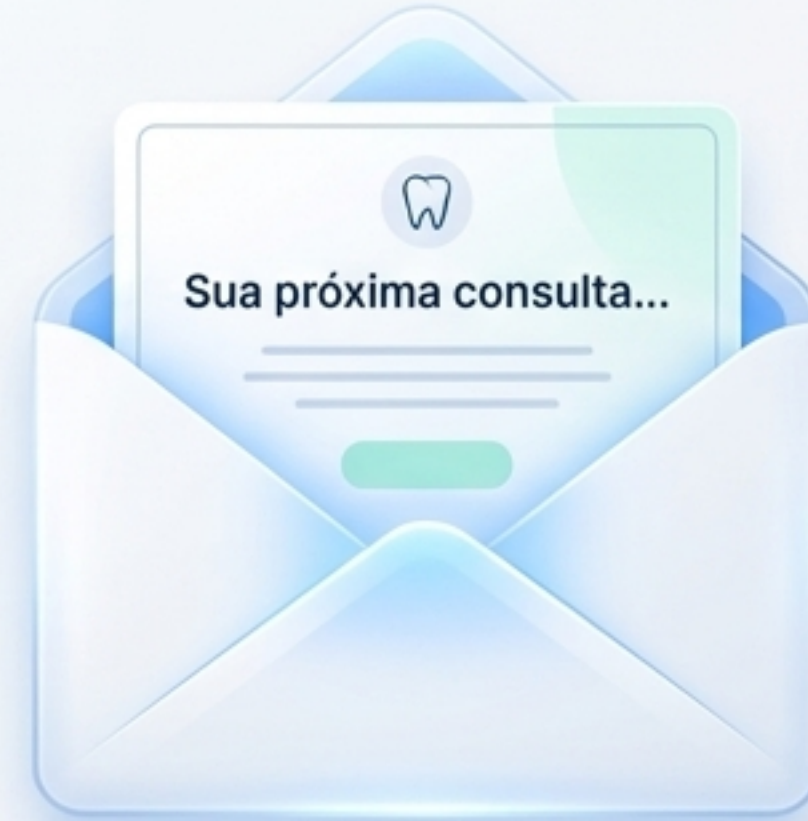
Apareça! Use uma foto sua no anúncio. Pacientes confiam em rostos, não em logotipos de clínicas.



Ferramentas Avançadas: Site e E-mail



O Cartão de Visitas (Site): Precisa ser agradável como sua recepcionista. Use SEO básico (palavras que o paciente usa, ex: "dentista infantil em Florianópolis") e botões de ação claros: "Agende Aqui" (em vez de um simples "Clique Aqui"). Responda perguntas comuns (FAQ).



O Olá Personalizado (E-mail): Use para lembrar pacientes de revisões ("Sua escova está careca?") ou promoções.



Regra Anti-Spam: Não seja chato. Mandar 10 lembretes seguidos é como o paciente que insiste em marcar consulta no seu horário de almoço.

O Painel de Controle

O que medir sem precisar ser um expert em análise de dados.



Monitore e ajuste. Se um post sobre ronco bombou nas redes, crie um anúncio no GMB destacando esse serviço específico!

Checklist de Ação: O Plano de Tratamento Digital

4 passos que você pode implementar hoje, antes da sua próxima consulta.



- **Atualizar fotos** (claras e iluminadas) e o horário de funcionamento exato no Google Meu Negócio.
- **Pedir ativamente avaliações no Google** para 5 **pacientes** que saírem extremamente satisfeitos esta semana.
- **Gravar e postar 1 vídeo curto no Instagram** respondendo a uma dúvida comum do consultório.
- **Criar um anúncio simples no Facebook** direcionado para um raio de 5km da clínica (iniciando com R\$ 10/dia).



Falta tempo? Deixe o trabalho pesado com especialistas.

O marketing digital não é um bicho de sete cabeças, mas sabemos que extrair um siso incluso já toma toda a sua energia. Nós potencializamos sua presença online para que você foque no que realmente ama: cuidar de sorrisos.

Agende uma Consultoria Gratuita



👉 Pronto para transformar sua clínica? A internet está esperando! 🦷✨

www.angelonidesign.com.br | contato@angelonidesign.com.br