

Dicas para obter referências de pacientes

O gerenciamento de referências é uma técnica eficaz para um médico desenvolver seu consultório. Além de ter uma estratégia de marketing médico, estabelecer uma rede de referências é algo que pode trazer crescimento exponencial para seu consultório ou clínica.



Construir uma base de referências de pacientes requer tempo, não dinheiro. Confira algumas formas como você pode obter mais referências.

Tenha uma forte presença online e esteja disponível

Depois de serem encaminhados, os pacientes em potencial irão procurar sobre você na internet. Assim, construir uma forte [reputação online](#) é imperativo. Para isso, você deve ter [um bom site médico](#) e presença nas principais listas de médicos e sites de avaliação com críticas positivas de seu consultório. O consultório também deve estar visível no Google Maps com detalhes de contato corretos.

Faça uso de um blog para levar tráfego para seu site. Blogs podem ajudá-lo a falar sobre si mesmo e apresentar seu lado pessoal para estabelecer uma melhor relação com seus pacientes. Também ajuda na construção da confiança através da publicação de conteúdo educativo sobre sua especialidade e as condições que atende.

Também as [redes sociais](#) são de grande valor, permitindo interagir mais diretamente com os pacientes e divulgar o conteúdo que produz em seu site ou blog. Além disso, as redes sociais se tornam cada vez mais o local onde os pacientes buscam informações, inclusive com as páginas de Facebook, por exemplo, aparecendo bem posicionadas na busca do Google.

O importante é estar disponível para que estas pessoas que foram recomendadas a se consultar com você possam te encontrar também online, e tenham facilidade para agendar uma consulta. Para isso você pode deixar os contatos telefônicos bem visíveis no site e redes sociais, por exemplo, e até mesmo oferecer a opção de agendamento online de consulta, permitindo ao paciente marcar o compromisso mesmo fora do horário de funcionamento do consultório.

Agradeça àqueles que o recomendam

Você deve saber quem está [recomendendo seu consultório](#) e de onde estas pessoas conhecem seu trabalho. Se for um paciente existente, agradeça e ofereça algum benefício, se possível, como um encaixe em um momento de necessidade ou uma consulta gratuita quando precisarem novamente, etc. Se for um colega médico que o recomendou, lembre-se de entrar em contato e agradecer. Você pode considerar recomendar este médico aos seus pacientes também quando for o caso.

A gratidão motivará seus colegas e pacientes a encaminhá-lo com mais frequência. Mensagens de agradecimento podem ser enviadas por email, uma mensagem pelo celular, ou mesmo por uma nota convencional escrita à mão.

Ofereça uma experiência excelente para ganhar feedbacks positivos

Atualmente os [reviews online](#) dos mais diversos produtos e serviços são parte essencial de todo processo de escolha dos consumidores. Neste cenário, a área de saúde viu seu foco se

voltar cada vez mais para cuidados centrados na experiência do paciente, de modo que empatia e gentileza são mais importantes do que nunca. Mas a experiência do paciente depende de um esforço conjunto seu e de sua equipe.

Uma vez que sua equipe é a primeira a se comunicar com os pacientes que entram no seu consultório, [você deve treiná-los](#) sobre como tratar os pacientes para uma experiência memorável que motive a recomendação de seus serviços. Para criar uma experiência memorável, a equipe deve prestar muita atenção às preocupações e dúvidas dos pacientes e propor soluções proativamente. E claro, o mesmo vale para você.

Diferencie-se como um consultório que proporciona experiências excelentes e suas avaliações online e referências de pacientes aumentarão naturalmente. Não se esqueça de agradecer pelos feedbacks recebidos.

Faça acompanhamento dos pacientes

Após realizar algum procedimento ou tratamento, os pacientes geralmente precisam de algum acompanhamento do resultado obtido. Entrar em contato através de ligações, mensagens de texto ou e-mails para este acompanhamento faz com que os pacientes se sintam importantes, melhorando a [experiência geral do atendimento](#). Tal gesto ajuda os pacientes a se lembrarem de você e eles adoram compartilhar essas histórias com seus amigos e familiares.

Destaque-se em sua especialidade

Procure [se destacar em sua área de atuação](#), de modo que as pessoas reconheçam seu nome, discutam sobre você, o visitem e agendem consultas. Para isso, você pode participar de eventos de saúde em sua região, fazer serviços voluntários, dar palestras e entrevistas sobre assuntos relacionados à sua especialidade, etc.

Faça amizade com outros médicos

Entre em contato com os novos médicos em sua área e dê as boas-vindas. Estabeleça relacionamentos e informe-os sobre os serviços que seu consultório oferece. Isso trará bons resultados a longo prazo, pois os médicos confiarão em você e poderão encaminhar pacientes que precisem de algum atendimento específico que você realize. O mesmo vale

para manter contato com os médicos que já encaminham pacientes a você, informando sobre novidades do consultório e simplesmente cultivando uma amizade.

Registre e gerencie corretamente as referências recebidas

Para construir efetivamente uma estratégia de obtenção de referências, é importante dar atenção à coleta de dados, o que possibilitará identificar a origem das referências e assim os pontos que podem ser melhor trabalhados.

Deve haver no consultório, por parte tanto sua quanto de toda a equipe, a cultura de sempre perguntar aos pacientes como eles souberam de seu consultório e anotar as referências de modo detalhado. Evite generalizações como "Médico", "Paciente" ou "Internet". Anote o nome da pessoa que indicou junto à categoria, ou o site específico por onde o paciente encontrou seus dados.

A cada trimestre, ou semestre, analise estes dados coletados para identificar de onde seus pacientes estão vindo e aprimorar sua estratégia.

...

Todas essas dicas podem ajudá-lo a conseguir mais pacientes para o seu consultório. Lembre-se de evitar erros comuns como não monitorar a [satisfação de seus pacientes](#) ou incorrer em problemas de má comunicação. Mesmo se você estiver se saindo incrivelmente bem em sua carreira, é importante construir bons relacionamentos com seus pacientes e obter mais referências, pois a área médica se torna mais competitiva a cada dia.

Artigo original disponível em:

["Dicas para obter referências de pacientes " - HiDoctor® Blog](#)

Centralx®

