

Atraindo mais pacientes para seu consultório em 3 passos simples

De acordo com um estudo^[1] recente, o número de consultas ambulatoriais presenciais nos Estados Unidos diminuiu em quase 60 por cento em 2020. Embora tenha havido uma pequena recuperação no primeiro trimestre de 2021, algumas clínicas ainda estão lutando para fazer com que seus volumes de pacientes voltem aos níveis pré-pandemia.

No Brasil também foi relatada queda no número de atendimentos, dentre consultas, exames e cirurgias^[2].

A [telemedicina](#) tem sido capaz de ajudar a preencher algumas dessas lacunas nos atendimentos, mas ela simplesmente não é suficiente para considerar que os negócios voltaram ao normal. À medida que a vacinação contra a COVID-19 avança, no entanto, agora é uma oportunidade de ouro para começar novos esforços para convidar os pacientes a retornarem aos cuidados presenciais, bem como para convidar novos pacientes para seu consultório ou clínica.

Para ajudá-lo a aumentar o volume de pacientes durante esse [retorno à normalidade](#), confira 3 métodos para atrair mais pacientes.



1. Tranquilize os pacientes sobre medidas de segurança

A vacinação contra a COVID-19 renovou as esperanças de todos. No entanto, ainda há avisos de que o vírus permanecerá endêmico e em nossas vidas por pelo menos mais alguns anos, e que tanto o uso de máscara quanto o distanciamento social terão que continuar por algum tempo.

Como resultado, ainda é importante ter medidas de segurança para reduzir o risco de infecção para os pacientes. **Você também precisa se certificar de que está informando aos pacientes que seu consultório é um lugar seguro e que está tomando as medidas adequadas para protegê-los.** Isso ajudará os pacientes a se sentirem menos ansiosos para marcar uma consulta e dar **continuidade aos seus cuidados**.

Divulgue essas informações em suas redes sociais e seu site, para que os pacientes que estão considerando agendar uma consulta sejam informados, e considere enviar e-mail aos pacientes que deveriam agendar retorno para acompanhamento, tranquilizando-os sobre a segurança em voltar ao tratamento. Além disso, comunique as medidas de segurança a todos os pacientes que realizarem um agendamento e coloque um cartaz com as orientações em sua sala de espera.

2. Atualize seu site médico e seus perfis online

Quando foi a última vez que você atualizou seu **site médico**, ou o site de seu consultório ou clínica? A maioria das fontes sobre marketing concorda que qualquer empresa deve atualizar seu site uma vez a cada três a cinco anos. Se o seu site parecer desatualizado, isso pode levar os visitantes a supor que seu consultório não funciona mais, ou pode causar uma má impressão.

Um site atualizado com informações claras e uma aparência moderna pode ajudar seu consultório a manter uma imagem profissional e incentivar mais pacientes a agendar consultas.

Além do site, importante lembrar de atualizar também os **perfis profissionais** que tenha na internet, tanto nas redes sociais, quanto em catálogos médicos, como o **CatalogoMed**. Certifique-se principalmente de que as informações de contato estão atualizadas e de que você disponibilizou o link para o seu site, para que os pacientes possam ter acesso a mais informações sobre você e seu consultório ou clínica.

3. Reveja a sua reputação online

A reputação online é uma daquelas coisas fáceis de negligenciar. No entanto, pode ter sérios impactos no lado comercial de seu consultório. Afinal, 97%^[3] dos consumidores com idades entre 18 e 34 anos leem avaliações online para julgar uma empresa.

Para ter certeza de que sua clínica não está sofrendo de má reputação online, agora é um bom momento para ver o que as pessoas estão dizendo sobre você em sites de avaliação e inclusive nas redes sociais, principalmente no Facebook. Já publicamos um artigo sobre como [melhorar suas avaliações online](#), e outro sobre o [impacto das avaliações negativas](#). Confira clicando nos links.

Manter o acompanhamento das avaliações, respondendo aos pacientes e mostrando que você se importa com o feedback de cada um, é um grande diferencial para que os pacientes o escolham para atendê-los.



Conforme o ano passa e o número de vacinados continua aumentando, mais pacientes começarão a retornar aos consultórios e clínicas médicas. Faça com que eles se sintam bem-vindos e aos poucos você conseguirá retornar ao antigo fluxo de pacientes!

Referências

[1] *The Impact of the COVID-19 Pandemic on Outpatient Visits*, disponível em [The Commonwealth Fund](#).

[2] *Com coronavírus, cai o número de atendimentos médicos*, disponível em [BBC News Brasil](#).

[3] *Local Consumer Review Survey 2020*, disponível em [BrightLocal](#).



Você pode contar com o HiDoctor® e todas as ferramentas da plataforma para oferecer um atendimento de excelência que irá [conquistar cada vez mais pacientes](#).

O HiDoctor® é a única plataforma médica completa para seu consultório e o software mais utilizado por médicos e clínicas no Brasil. A Centralx® conta com mais de 30 anos de experiência no desenvolvimento de tecnologias para a área médica.

Conheça o HiDoctor®:
software médico completo
para todas as plataformas

Quero conhecer

0800 979 0400



Centralx®

Artigo original disponível em:

["Atraindo mais pacientes para seu consultório em 3 passos simples " - HiDoctor® Blog](#)

Centralx®