

Como conquistar os primeiros pacientes para o meu consultório médico?

Dar início a uma carreira é sempre um momento difícil nas mais diversas áreas de atuação. Sempre há aquele paradoxo, de que precisamos ter experiência para recebermos uma oportunidade, mas sem receber uma oportunidade nunca poderemos adquirir experiência.

Na medicina também pode ser complicado, principalmente para aqueles médicos que desejam **abrir seu próprio consultório**.

Como fazer com que os primeiros pacientes cheguem até você? O que pode ser feito para que eles o descubram, tenham confiança para agendar uma consulta e sejam conquistados para que continuem retornando?

A seguir sugerimos algumas estratégias que podem ajudar os médicos em início de carreira a começar a construir uma base de pacientes.



Crie laços com os pacientes

A **formação médica** inclui o estágio prático, que habilita o profissional a exercer a profissão como clínico geral logo após a conclusão da graduação. Além disso, muitos médicos após se formarem optam por seguir o caminho da residência médica para atuarem como especialistas.

Tanto o estágio quanto a residência colocarão o profissional em contato direto com pacientes, e essa é a primeira oportunidade para o médico começar a criar laços e conquistar os pacientes, que poderão segui-lo depois onde quer que esteja atendendo.

Além disso, muitos médicos antes de abrirem o primeiro consultório trabalham por um tempo em clínicas ou realizando atendimento pelo SUS, em hospitais e unidades de pronto atendimento. Todos os pacientes com os quais tiver contato nesse início de carreira são pacientes que podem ser conquistados para continuarem a se consultar com você posteriormente em seu futuro consultório.

Para que isso aconteça, forneça sempre o melhor atendimento, seja empático com os pacientes e busque conhecê-los. Garanta que os cuidados prestados e a atenção dedicada farão os pacientes se lembrarem de você. Esses podem ser os primeiros pacientes que irão procurá-lo em seu consultório algum tempo depois, bem como poderão **recomendá-lo a amigos e familiares**.

Invista no marketing e construa sua imagem profissional

Hoje a maioria dos pacientes já busca por médicos na internet antes de agendar uma consulta. Dessa forma, ter uma **presença digital** estabelecida se tornou indispensável para os médicos que desejam atrair novos pacientes.

Investir no marketing de seu consultório é uma das principais maneiras de ser encontrado pelos pacientes e começar a preencher a agenda de consultas.

Cadastre seu perfil nos catálogos de médicos online, como o **CatalogoMed**; crie perfis nas principais redes sociais, como Facebook e Instagram; cadastre seu consultório no Google Business; e crie também seu próprio site médico, onde poderá fornecer as informações mais completas sobre você e criar sua imagem profissional.

A criação de sua imagem profissional é essencial para ir além de ser encontrado e conseguir transmitir confiança aos pacientes. Compartilhe conhecimento, informe todas as suas credenciais e **engaje-os** para que eles criem aquela sensação de que já o conhecem, e passem então a confiar em você como médico, o que aumenta as chances de que agendem uma consulta com você quando precisarem.

Se credencie junto a convênios médicos

Uma das formas mais fáceis de atrair os primeiros pacientes no início da carreira é se **credenciando junto a convênios médicos**. Muitos pacientes que possuem algum convênio médico irão buscar na listagem dos médicos credenciados quando precisarem agendar uma consulta, e nesse caso é muito provável que façam a escolha do profissional com base principalmente na localização do consultório e na disponibilidade da agenda.

Nesse contexto, mesmo que os pacientes não o conheçam e não recebam uma recomendação direta para se consultarem com você, **muitos irão escolhê-lo pela conveniência e por atender ao plano de saúde deles, e daí você terá a chance de conquistá-los e garantir que eles continuem se consultando com você.**

Apesar das reclamações recorrentes dos médicos sobre a baixa remuneração ao atender através de **convênios**, pense nisso como uma estratégia para construir sua base de pacientes. Você poderá receber menos por cada consulta, mas terá maior volume de agendamentos. E, aos poucos, conforme consiga fidelizar os pacientes, poderá priorizar cada vez mais os atendimentos particulares para otimizar sua rentabilidade.

Ofereça atendimentos por telemedicina

Desde a liberação da **telemedicina** pelo CFM em março de 2020, cresce cada vez mais a procura por teleconsultas por parte dos pacientes. **Para quem está iniciando a carreira nesse momento, esse pode ser mais um atrativo para conquistar os primeiros pacientes.**

Nesse caso, o marketing do consultório deve andar lado-a-lado, ajudando a divulgar o atendimento por telemedicina. Além disso, é essencial garantir que a experiência da **teleconsulta** seja impecável para o paciente, de modo a convencê-lo a agendar novas consultas conforme precisar, inclusive pessoalmente. Uma má experiência no teleatendimento provavelmente fará com que você não tenha outra chance de atender novamente ao paciente para conquistá-lo.

Invista em uma equipe treinada

Falando em experiência do atendimento, ela é um ponto-chave para conquistar os pacientes. **Mesmo se a consulta médica propriamente for excelente, o paciente pode não voltar se tiver ficado insatisfeito com outros elementos do atendimento, como o processo de agendamento, o atendimento recebido pela recepção, etc.** Inclusive, se no primeiro contato com o consultório, para agendar a primeira consulta, o paciente tiver uma experiência ruim, talvez ele nem fará o agendamento, e você perderá um paciente antes mesmo de ter a chance de realizar a consulta.

Para evitar que isso aconteça, invista em uma **equipe bem treinada**, com pessoas profissionais, prestativas, pacientes, empáticas e comunicativas, capazes de oferecer uma experiência de excelência ao paciente desde o primeiro momento.

Aproveite a tecnologia para oferecer a melhor experiência

Além de contar com uma ótima equipe, conte também com a tecnologia para um consultório eficiente e organizado. A eficiência e facilidade dos processos são pontos essenciais para a **experiência do paciente.**

Adote em seu consultório médico desde o início um software médico completo e integrado, que ofereça todas as ferramentas de que você precisa para uma gestão centralizada, prática e eficiente.

A tecnologia pode ser inclusive um diferencial para **atrair os pacientes**, como através do agendamento online, que para muitos pacientes pode ser um benefício decisivo ao escolher um médico, devido à conveniência que proporciona.

Outras ferramentas como agenda médica eletrônica, prontuário eletrônico, controle financeiro, etc. irão melhorar a comunicação e o engajamento com os pacientes, e também garantir agilidade para realizar todas as tarefas administrativas e burocráticas da rotina do consultório, permitindo ao médico e equipe dedicarem a maior parte de seu tempo ao que realmente importa: ouvindo os pacientes e dedicando-lhes toda atenção necessária para que recebam os melhores cuidados de saúde.

...

Começar é sempre mais difícil, mas depois que os primeiros pacientes tiverem passado pelo seu consultório e experimentado um atendimento médico diferenciado, você verá sua agenda cada vez mais cheia de forma orgânica, e sua **base de pacientes** crescendo a cada dia.

Na hora de escolher o **software médico** ideal para caminhar com você em sua carreira e ajudá-lo a crescer, não abra mão de uma plataforma médica completa, que ofereça a você as melhores ferramentas e todas as possibilidades, como o HiDoctor®.

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:

"Como conquistar os primeiros pacientes para o meu consultório médico?" - **HiDoctor® Blog**

Centralx®