

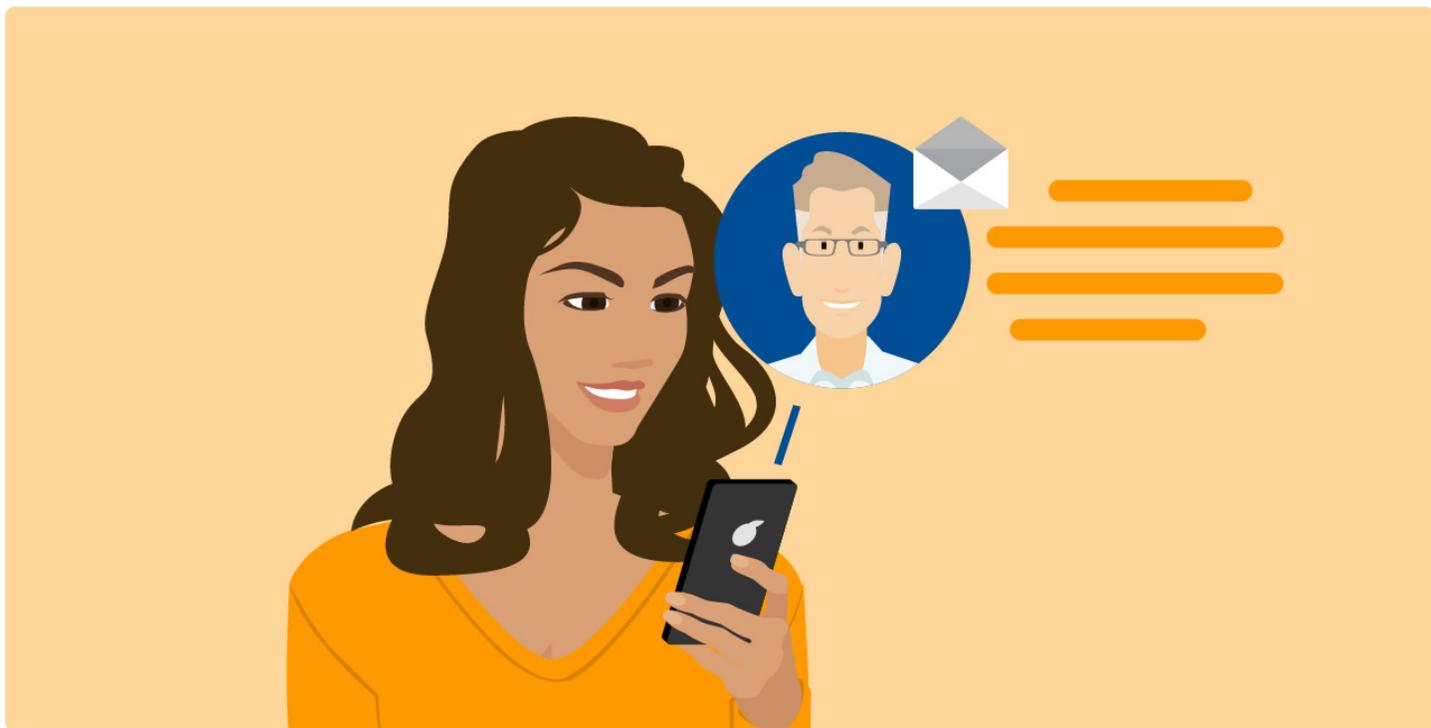
Retenha mais pacientes em seu consultório com essas quatro dicas

Seu consultório tem problemas com [faltas](#), [cancelamentos](#) e uma agenda cheia de espaços em branco? Sua sala de espera está ocupada apenas pela metade?

Para evitar todos esses problemas, um dos pontos mais importantes para um consultório bem-sucedido é trabalhar a retenção do paciente.

Seguindo algumas dicas, você pode colocar seu consultório no caminho certo para um melhor [engajamento dos pacientes](#), o que os manterá em seu consultório por um longo prazo.

Confira a seguir quatro dicas que podem tornar os pacientes atuais em pacientes antigos no futuro.



1. Faça uma lista dos quatro tipos de dados mais importantes de que você precisa para cada paciente

» **Nome do seu paciente:** se você não tiver uma lista de todos os pacientes que já entraram em seu consultório, você está perdendo pacientes. Cada comunicação precisa ser personalizada para cada um, se dirigindo ao paciente sempre pelo nome. Funcionalidades do software médico, como o

uso de macros, podem facilitar isso, com a troca automática da macro pelo nome de cada paciente em modelos de textos, por exemplo.

» **Número do celular do seu paciente:** os pacientes não querem realmente receber ligações. A maioria deles prefere receber uma mensagem de texto / [WhatsApp](#) a um telefonema do médico.

» **Endereço de e-mail do seu paciente:** você sabia que os pacientes checam seus e-mails em seus telefones uma média de 34 vezes por dia? Enviar um e-mail pode ser uma forma muito efetiva de comunicação.

» **Aniversário do seu paciente:** quem não gosta de ser lembrado em seu aniversário? A grande maioria das pessoas ficará satisfeita em receber uma mensagem de feliz aniversário de você, demonstrando o quanto você se importa.

É impressionante o número de médicos que não têm essas informações básicas dos pacientes facilmente acessíveis, de forma que não surpreende que suas taxas de retenção sejam baixas. Exporte do software médico uma lista de seus pacientes contendo esses 4 tipos de informações de cada um e a mantenha acessível para utilizar com praticidade, seja para copiar vários e-mails para o disparo de uma newsletter, ou identificar todos os aniversariantes do mês atual, por exemplo.

2. Automatize os lembretes de consulta para os pacientes via e-mail e mensagem de texto

Para uma [maior retenção](#), sem aumentar a carga de trabalho da recepção, é essencial utilizar uma solução que possa automatizar suas comunicações. Esta solução deve permitir que você envie lembretes automáticos por e-mail e confirmações por mensagens de texto. A maioria dos pacientes não perde consultas porque não querem ver você; eles faltam porque suas vidas são ocupadas e eles esquecem. Os lembretes podem reduzir as faltas pela metade.

Uma solução que funcione integrada ao seu software médico é ideal para que sua recepção tenha o máximo de eficiência neste tarefa. [Lembretes automáticos](#) integrados à agenda podem ser disparados sem depender de nenhuma ação da secretária, e mensagens de confirmação podem ser disparadas diariamente para todos os pacientes do dia com apenas 1 clique.

3. Agende a próxima consulta de um paciente antes de ele sair do consultório

Siga a dica dos dentistas que são ótimos nisso: a cada consulta preventiva, tenha o hábito de marcar a próxima consulta anual do paciente antes de ele sair do consultório. Você economiza tempo e evita a inconveniência de ligações de acompanhamento para check-up, mantém sua agenda

preenchida e, com lembretes automatizados, também pode garantir que os pacientes compareçam.

Principalmente para os retornos mais curtos, quando um paciente faz algum tratamento contínuo, por exemplo, deixar a próxima consulta agendada não apenas irá aumentar a retenção, como irá **melhorar os resultados de saúde**, ajudando para que o paciente permaneça engajado em seus cuidados.

4. Envie um e-mail informativo mensal com educação em saúde e atualizações sobre o consultório

Se você não tem uma maneira prática e estabelecida de **se comunicar** por e-mail com toda sua base de pacientes, está perdendo uma das maneiras mais fáceis de reengajar os pacientes: um boletim informativo, ou newsletter, mensal.

Neste boletim informativo, você pode explicar todas as formas como um paciente pode interagir com o consultório, incluindo todos os serviços e pontos de contato. Este boletim informativo pode ser o seu canal para ensinar os pacientes como se engajar com o consultórios online, por meio de mídias sociais, fazendo solicitações de consultas e, inclusive, deixando avaliações e tirando dúvidas. Além, é claro, de oferecer conteúdo interessante e educativo sobre saúde, que tenha valor para os pacientes.



A **tecnologia** é indispensável para ajudá-lo na retenção de pacientes, e o HiDoctor® tem as ferramentas certas para este fim. Aproveite as funcionalidades de agendamento online, lembretes automáticos, confirmações por SMS, envio de e-mails, relatórios, e muitas outras.

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



Artigo original disponível em:

"Retenha mais pacientes em seu consultório com essas quatro dicas " - **HiDoctor® Blog**

Centralx®