

# Seis principais maneiras de aumentar seu volume de consultas

O volume de consultas tem um impacto direto no sucesso de seu consultório independente. Ser bem-sucedido e competitivo como consultório médico independente definitivamente envolve manter uma agenda de consultas preenchida.

Confira a seguir algumas dicas de especialistas em gerenciamento de consultórios para alcançar exatamente isso: uma agenda cheia e um bom volume de consultas diárias.



## 1. Organize a programação da sua agenda

Com muita frequência, os consultórios criam barreiras em suas agendas de consultas, com vagas reservadas para determinados fins, ou pacientes sendo cancelados e remarcados à toa, de acordo com a autora e consultora Elizabeth Woodcock.

A [programação da agenda](#) está diretamente relacionada à sua capacidade de preenchê-la; desenvolva uma programação com vagas para consultas "curtas" e "longas", facilitando a possibilidade de marcar diferentes tipos de pacientes, como aqueles novos, que costumam necessitar de consultas mais longas, bem como aqueles agendando um rápido retorno.

Você deve analisar o histórico de seus agendamentos para conhecer melhor os compromissos mais comuns em seu consultório, e assim saber como melhor dividir e programar seus horários.

Se os horários "pré-designados" para um tipo de compromisso não forem preenchidos até 72 horas antes, abra a vaga para qualquer paciente. Lembre-se de que o tempo do médico é o bem mais precioso de qualquer consultório.

Outra estratégia interessante é implementar um sistema de [adiantamento de consultas](#), que facilite preencher rapidamente uma vaga próxima que surja de repente por conta de um cancelamento. Isso permite que você adiante um paciente que estava agendado para os próximos dias e consiga mais tempo para preencher o horário que era dele.

## 2. Aproveite os sites focados no paciente

A internet está cheia de sites com foco no paciente, que fornecem informações profissionais sobre os médicos. Eles representam uma oportunidade para os consultórios serem encontrados por novos pacientes em potencial que estão [pesquisando médicos na internet](#).

Laurie Morgan, sócia sênior da *Capko & Morgan*, disse que há muitos modelos para esses novos sites: alguns estão sendo lançados como startups independentes, outros são serviços oferecidos por planos de saúde, alguns estão integrados a sistemas de software médico e outros são simplesmente listas com informações de contatos e outras funcionalidades simples.

Portanto, é importante que os consultórios façam uma pequena pesquisa para descobrir quais serviços estão alcançando os pacientes em sua área local. Além de certificar-se de que seu consultório esteja listado nesses sites e de estar visível para qualquer paciente que esteja fazendo buscas, você deve verificar se esses sites estão exibindo informações atualizadas sobre seu consultório, principalmente seus dados de contato e eventuais links para seu site próprio e redes sociais.

## 3. Não se esqueça do marketing

É difícil recrutar novos pacientes sem marketing hoje, disse Audrey McLaughlin, fundadora da *Physicians Practice Experts*. O marketing não precisa ser uma grande ação, envolver contratação de agência, e demandar um enorme investimento. O marketing digital hoje está acessível a todos e é uma das opções com melhores resultados.

Simplesmente divulgue seu consultório, crie sua [presença digital](#) com um site e redes sociais, e compartilhe informações valiosas com pacientes em potencial; isso é o suficiente para atrair novos pacientes.

## 4. Agende com antecedência

A médica e consultora Molly Maloof aconselha a marcar a próxima consulta de um paciente ao final da consulta atual, seja no caso de um retorno em curto prazo, seja para um acompanhamento mais distante.

Você pode aproveitar um sistema de [envio de lembretes](#) para garantir que o paciente não irá esquecer o compromisso, e assim aumenta as chances de que os pacientes retornem quando deveriam.

## 5. Crie experiências excelentes para os pacientes atuais

Ao criar [excelentes experiências](#) em seu consultório, seus pacientes atuais estarão mais propensos a contar a amigos e familiares sobre você e compartilhar suas experiências nas redes sociais (o novo boca a boca), recomendando-o, disse o consultor John Lynn.

Seja criativo e concentre-se no paciente. Um bom consultório é bom, mas oferecer algo que é personalizado para o paciente pode criar um experiência única e realmente diferenciada.

## 6. Envie lembretes de consulta para os pacientes

Quer você faça isso manualmente ou aproveite [ferramentas de seu software médico](#) para fazê-lo, essa é uma das formas mais importantes para aumentar o volume de consultas dos seus pacientes atuais.

Muitas consultas de cuidados preventivos deixam de ser realizadas simplesmente porque os pacientes se esquecem de agendá-las. Um lembrete rápido por telefone, e-mail ou mensagem de texto ajuda muito a fazer os pacientes marcarem e comparecerem às consultas anuais.



Aumentar seu volume de pacientes não demanda estratégias complexas e altos investimentos. Essas 6 dicas apresentadas podem ser facilmente implementadas em seu consultório e com certeza farão diferença em sua [agenda médica](#).

Com a ajuda do HiDoctor® e suas ferramentas integradas, como agendamento online, envio de lembretes e fila de adiamento de consultas, entre várias outras, fica ainda mais fácil garantir que sua agenda esteja sempre cheia.

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:

"Seis principais maneiras de aumentar seu volume de consultas " - **HiDoctor® Blog**

**Centralx®**