

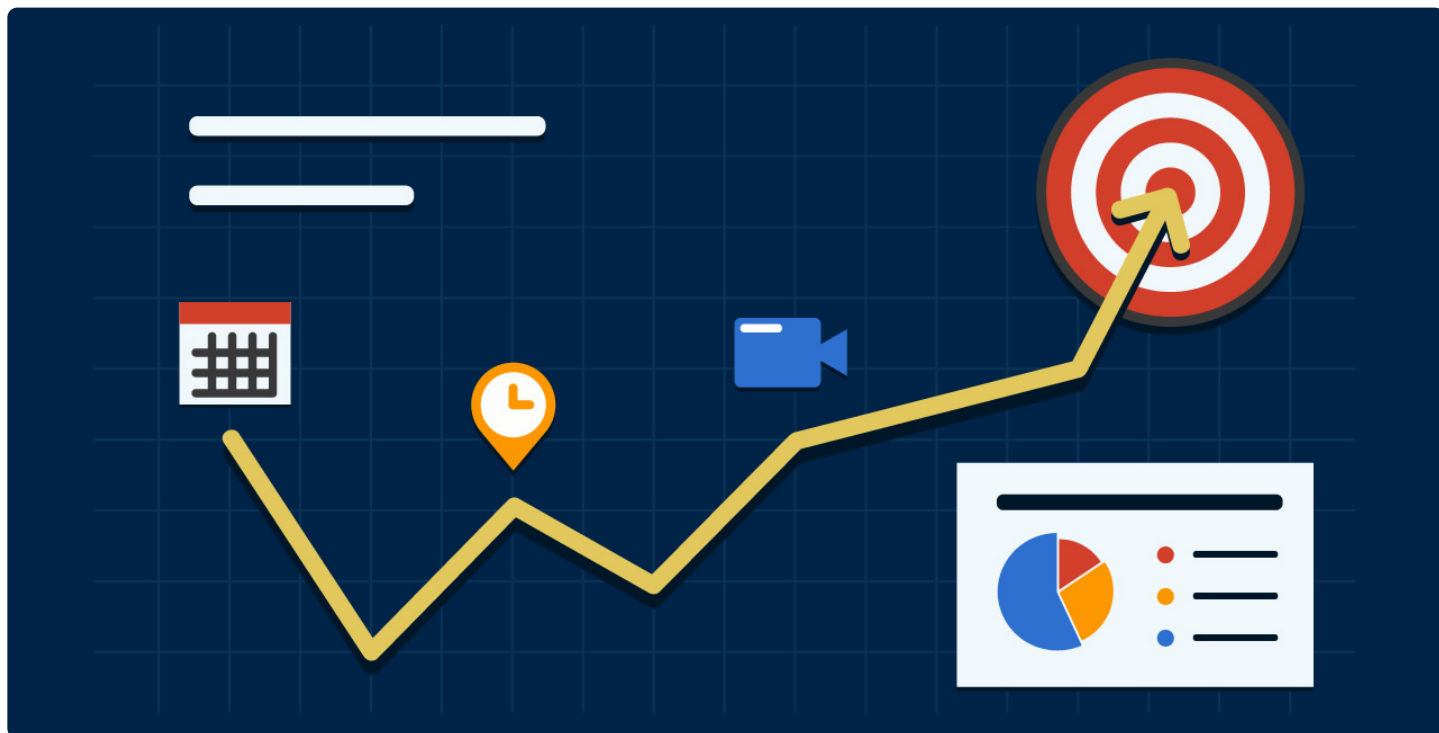
7 maneiras de expandir sua estratégia de telessaúde

No mundo tecnológico de hoje, a [interação digital](#) e remota está em alta. Não é segredo que a pandemia de COVID-19 atuou como um catalisador para o setor de telessaúde. Entre 2020 e 2021, mais de 7,5 milhões de atendimentos virtuais foram realizados no Brasil, por mais de 52,2 mil médicos, de acordo com a Saúde Digital Brasil – associação que representa operadores de telemedicina do país.

Como está claro que a telessaúde veio para ficar, seu consultório deve continuar a usar a tecnologia médica em todo o seu potencial e ter estratégias para aumentar a visibilidade de seus serviços.

Por meio de mídias sociais, referências, parcerias, sua presença online e envolvimento em sua comunidade, você pode alcançar um público maior e promover o uso de seus serviços de [telessaúde / telemedicina](#).

Confira a seguir sete maneiras de expandir sua estratégia de telessaúde.



1. Entenda e identifique seu cliente ideal

Entender seu cliente ideal o ajudará a determinar onde concentrar seu tempo e energia. Ao identificar as características do seu cliente perfeito, você pode criar mais facilmente mensagens de marketing e estratégias que ressoem com eles.

Você também deve considerar que tipo de serviços de telessaúde e funcionalidades relacionadas eles estão procurando. Por exemplo, se você oferece serviços de saúde mental, eles procuram apenas sessões de terapia por videochamada ou também buscam receber aconselhamento por troca de mensagens? Eles preferem marcar as consultas por [agendamento online](#)? Precisarão receber prescrições de modo eletrônico com [assinatura digital](#)?

Também diferentes faixas etárias e grupos demográficos responderão de maneira diferente a várias mensagens e estratégias de marketing, por isso é essencial adaptar sua abordagem.

2. Desenvolva uma abordagem multicanal

Confiar em um único canal de marketing, como e-mail ou mídia social, não é mais suficiente para atingir seu público. Para ter sucesso, você precisa desenvolver uma abordagem multicanal que atenda às pessoas onde elas estão.

Isso pode incluir e-mail marketing, mídia social, site médico e publicidade paga. Desenvolva uma [presença sólida](#) em sites de avaliação e catálogos médicos, pedindo a pacientes ou clientes anteriores que deixem avaliações em seus perfis online.

Ao usar uma variedade de canais, você poderá alcançar mais pessoas e promover efetivamente seus serviços de telessaúde.

3. Gere referências boca a boca

Uma das ferramentas de marketing mais poderosas que você tem à sua disposição são as [referências boca a boca](#). Quando alguém tem uma experiência positiva com seus serviços de telessaúde, é provável que conte a amigos e familiares sobre isso.

Uma ótima estratégia para promover indicações de pacientes é criar um programa de incentivo para os pacientes atuais. A cada consulta de um novo paciente, identifique se ele chegou ao consultório por indicação e crie um registro dos pacientes que fizeram as indicações. Defina então um cronograma para avaliar aqueles que mais indicaram e ofereça brindes e/ou benefícios a esses pacientes.

4. Desenvolva parcerias com outras empresas e profissionais

A parceria com outras empresas e profissionais do setor de saúde é uma ótima maneira de promover seus serviços de telessaúde. Por exemplo, você pode fazer parceria com um médico de especialidade complementar à sua para que um refira pacientes ao outro para tratamentos multidisciplinares.

Se você é médico especialista, também pode construir parcerias com médicos de cuidados primários que podem encaminhar a você os pacientes que precisem de seus serviços. Essas parcerias podem ajudar a aumentar a conscientização sobre seus serviços gerais e sobre a oferta de [telemedicina](#) e, ao mesmo tempo, gerar novos pacientes.

Embora o uso de promoções cruzadas com outras empresas ou profissionais possa ser muito benéfico, é imperativo que o parceiro se alinhe bem com seus negócios, valores e, mais importante, com seu público-alvo.

5. Crie um site atraente e fácil de usar

Certifique-se de que sua oferta de telessaúde seja claramente anunciada em seu site médico.

Se você está promovendo um serviço orientado à tecnologia, os clientes esperam que sua empresa tenha produtos digitais de alta qualidade, começando pelo seu site.

Algumas coisas que você pode fazer para garantir que seu site seja atraente e fácil de usar incluem:

- Use imagens e vídeos de alta qualidade.
- Escreva um texto convincente que atinja seu público-alvo.
- Crie chamadas para ação claras, como um botão que diz: “Agende sua teleconsulta agora”.
- Otimize seu site para os [mecanismos de busca](#).

6. Envolver-se em sua comunidade

Envolver-se em sua comunidade é uma ótima maneira de aumentar a conscientização sobre seus serviços de telessaúde. Alguns exemplos incluem:

- Patrocínio de eventos locais.
- Doações para instituições de caridade locais.

- Participação em eventos e feiras de saúde.
- Realização de apresentações em escolas e organizações locais.

Ao se envolver em sua comunidade, você poderá [alcançar mais pessoas](#) e informá-las sobre sua oferta de telemedicina.

7. Peça avaliações aos seus pacientes

Mais de 70% dos consumidores consultam as avaliações online antes de selecionar um novo médico ou profissional de saúde. Se você deseja que as pessoas usem seus serviços de telessaúde, precisa ter avaliações positivas.

Alguns lugares que os clientes provavelmente verificarão em busca de avaliações incluem Google, Facebook e diretórios médicos, como o [CatalogoMed](#). Você também pode publicar depoimentos em seu site para mostrar aos clientes em potencial o que outras pessoas disseram sobre a experiência da teleconsulta com você.

Para incentivar os clientes a [deixar comentários](#), em primeiro lugar é importante pedir. Para facilitar, você pode enviar um e-mail ou mensagem para o celular do paciente após a consulta fazendo esse pedido e informando o(s) link(s) de onde ele pode avaliar.



Para [expandir a telemedicina](#) em seu consultório, antes de mais nada você deve garantir que a experiência virtual oferecida é excelente.

O HiDoctor® pode ajudá-lo nisso, oferecendo todas as ferramentas de que precisa para realizar teleconsultas de modo que seja prático e fácil tanto para você quanto para os 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:

"7 maneiras de expandir sua estratégia de telessaúde " - HiDoctor® Blog

Centralx®