



As Principais **DES CUL PAS**

dos Radiologistas para
Não Gravar Conteúdo.

(E Por Que Você Precisa
Começar Já)



KAIENA MARKETING



As Principais **DES CUL PAS**

dos Radiologistas para
Não Gravar Conteúdo.

(E Por Que Você Precisa
Começar Já)



Sobre a Autora

Karine Almeida é uma estrategista de marketing especializada em radiologia odontológica, com uma trajetória marcada por inovação e expertise no setor de diagnóstico por imagem.

Sua história no mercado de radiologia começou em 2008 como Gerente Administrativa e Comercial da FCS Diagnóstico. Nessa posição, mergulhou profundamente no universo das clínicas, compreendendo as necessidades de dentistas e pacientes de forma única e estratégica.

Em 2010, deu um passo fundamental ao criar a fanpage da Focus Radiologia, iniciando sua jornada no marketing digital. Desde então, acumulou 14 anos de experiência especializada no setor de radiologia odontológica.

A partir de 2012, Karine desenvolveu um conjunto robusto de habilidades que a tornaram uma referência no marketing para radiologia: design gráfico, edição de vídeo, gestão de tráfego pago e estratégias de marketing digital.

Sua busca pelo conhecimento é constante:

- 2022: Formação em Gestão de Marketing Digital pelo ONM
- 2024: Mentoria ULTRALIZE com especialistas em Marketing para Negócios Locais, sob orientação de Rodrigo Bindes e Gui Cardoso
- 2024/2025: Cursando MBA em Gestão de Agência de Marketing

Hoje, Karine é reconhecida como uma das principais estrategistas de marketing para radiologia odontológica, ajudando clínicas a transformarem sua presença digital e conquistarem mais clientes.





Índice

1. Quebrando as barreiras do medo	5
2. A realidade que ninguém quer ver	6
3. As 4 desculpas que travam sua evolução	7
4. Você já sabe se comunicar - precisa apenas acreditar	12
5. Seu próximo passo	14
6. Conclusão	15



KAIENA MARKETING

Quebrando as barreiras do medo

Você já se pegou fazendo desculpas para não aparecer nas redes sociais?

- "Não gosto de me expor",
- "Não tenho tempo",
- "Não sei me comunicar"?

Respire fundo e prepare-se para uma **verdade reveladora:**

essas desculpas estão impedindo você de expandir sua autoridade e conquistar mais clientes.



A realidade que ninguém quer ver

**Antes de ser um
radiologista,
você é um
empresário.
E empresários
precisam se
comunicar.**

Sua clínica não cresce apenas com laudos impecáveis, mas com a capacidade de se conectar com seus verdadeiros clientes: os dentistas.



As quatro

DES CUL PAS

que **travam** sua
Evolução.

"Não Gosto de Aparecer"

MITO

Preciso ser um **influenciador digital** para gravar conteúdo.

VERDADE

Você precisa ser visto, não ser famoso.

Os dentistas que solicitam seus exames precisam conhecer o **especialista por trás do laudo**.

Sua presença gera:

- Confiança
- Credibilidade
- Valor percebido do seu trabalho

"Não Tenho Tempo"

Números que Importam:

- Tempo para gravar um vídeo de 1 minuto:
 - Aproximadamente 20 minutos
- Potencial de alcance:
 - Dezenas ou centenas de profissionais impactados simultaneamente

Comunicação eficiente é sobre otimização, não sobre quantidade.

"Não Sou Bom na Comunicação"

Segredo



Ninguém espera que você seja um palestrante profissional.

Os dentistas querem ver você:

- Sendo autêntico
- Falando naturalmente
- Compartilhando conhecimento como faria em uma conversa presencial

Quanto mais você se comunicar, mais confortável ficará.

"Prefiro Ficar na Minha Sala Laudando"

Pergunta crucial:

De que adianta ser uma referência se **ninguém sabe?**

Seus laudos podem ser excelentes, mas sua autoridade só se fortalece quando os dentistas da sua região te reconhecem como especialista de confiança.



Você já sabe se comunicar - Precisa apenas acreditar

Exemplo 1: Tomografia de Alta Resolução

Quando um dentista pergunta:
**"Por que devo
solicitar uma
tomografia para
retratamento
endodôntico?",**
você:

- Responde com segurança
- Traz casos práticos
- Mostra a importância do diagnóstico preciso



Você já sabe se comunicar - Precisa apenas acreditar

Exemplo 2: Protetor de Tireoide

Quando um paciente **insiste em usar protetor de tireoide em uma panorâmica**, você:

- Explica tecnicamente
- Tranquiliza
- Ganha confiança

Não é verdade?

Seu Próximo Passo

Transforme seu conhecimento técnico em conteúdo estratégico. Sua voz, seu olhar técnico e sua experiência são valiosos.

Ação: Comece hoje mesmo a gravar conteúdos que:

- Fortaleçam sua autoridade
- Destaquem sua clínica
- Conquistem a confiança dos dentistas

Conclusão:

Pare de se esconder.
Comece a se comunicar.
Sua expertise merece ser vista.



KAIENA MARKETING