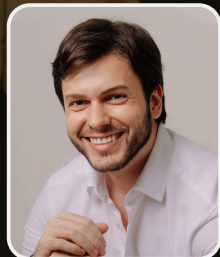


COMO CONSTRUIR SUA AUTORIDADE NA ODONTOLOGIA

Giuliano Calvino



GranDoctor

De acordo com dados do censo da educação superior realizado pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP), em 2022, aproximadamente **23 mil estudantes concluíram cursos de Odontologia no Brasil**

Observa-se uma tendência de crescimento no número de formandos ao longo dos anos



Isso significa que o mercado odontológico a cada ano que passa, fica **mais concorrido** e a tendência é **aumentar cada vez mais**

Mas só se deve preocupar com **concorrência** quem fica parado de braços cruzados e não busca se aprimorar e se atualizar para as novas exigências do mercado

Você já deu o primeiro passo que é buscar por novos conhecimentos, então não se preocupe, você está no caminho certo e **EU VOU TE AJUDAR, PARA ISSO LEIA ATÉ O FINAL**

GranDoctor

Primeira coisa que devemos ter em mente é que nós cirurgiões dentistas ou até mesmo quem ainda está na universidade, nós nos tornamos **MARCAS, e por isso temos que nos valorizar sempre**

Desde a universidade que estamos sendo avaliados e julgados pelos nossos colegas, que podem nos encaminhar pacientes no futuro, professores e pessoas que nos acompanham pelas redes sociais

Logo, é de extrema importância nos portarmos com certa postura para que possamos passar uma boa impressão para os que estão a nossa volta

Isso em todos os âmbitos, seja se vestindo bem, não postando coisas extravagantes sem necessidade nas redes sociais, se demonstrar profissional e vários outros pontos

**Afinal, sejamos sinceros, você também
julgaria né?**

**E tá tudo bem, é normal do ser humano,
portanto devemos jogar conforme o jogo
para podermos passar confiança e
profissionalismo ao próximo**

**E vamos começar a falar por onde a maioria
dos nossos pacientes estão, no **instagram****

**Afinal é ali onde todas as pessoas estão
conectadas todos os dias, curtindo,
comentando e compartilhando todo tipo de
coisa como: fotos pessoais e de viagens,
comida, notícias, fofocas e etc...**

**Com certeza você deve conhecer alguns
dentistas famosos**

**Será que são realmente bons ou apenas sabem
divulgar bem o trabalho deles?**

CRIANDO UM PERFIL

É interessante seguir alguns critérios básicos para o nosso perfil ser mais atrativo ao público

1- Foto do perfil sorrindo, com ótima qualidade e bem vestido!

2- Um @ de fácil identificação, de preferência seu nome e se quiser com “Dr” na frente e seu nome

Ex: @drgiulianocalvino

3- Biografia com a cidade onde você atende, sua especialidade e/ou o que você faz (seja criativo)



Giuliano Calvino | Dentista

Dentista e consultório odontológico

Natal RN- 🇧🇷 🇮🇹

☐ Naturalidade do sorriso com ciência e arte

☐ Esp. Aprim em Dentística

📖 Quer aprender Clareamento Dental? 📩

📅 AGENDAMENTOS 📩

🔗 linktr.ee/drgiulianocalvino1

DETALHES

Perceba que logo depois do meu
nome tem: | **DENTISTA**

Muitas pessoas procuram profissionais
pelo instagram, logo quando você
coloca o nome “DENTISTA” seu nome
aparece com mais facilidade no
“buscar” do aplicativo, faça o teste
você mesmo

Perfil do instagram único,
misturando pessoal com
profissional, pois se lembre que:
peessoas se conectam com pessoas

Você postar suas fotos de maneira
ordenada e com um certo filtro é
muito importante, afinal você é um
profissional da saúde, evite
extravagâncias, isso pode repercutir
de forma negativa e diminuir a sua
credibilidade como profissional para
possíveis pacientes futuros que te
acompanham, infelizmente

Uma dica é fazer uso dos seus *melhores
amigos* no instagram e selecione bem
quem você coloca ali



GranDoctor

DETALHES

1- Seja você mesmo de maneira sincera, sem ser robotizado e nem forçado

2- Não poste besteiras aleatórias, pense no que o seu público poderia pensar

3- Esteja sempre bem vestido, tanto nas redes sociais como na vida real, isso transmite autoridade e segurança

4- Tente padronizar suas postagens e não utilize artes prontas

5- PONHA A SUA CARA NO INSTAGRAM SEM MEDO!

Querendo ou não esse é seu negocio, no qual você vai tirar sua renda, **então lute por ele, sem medo e não tenha vergonha!!**

No começo pode ser difícil mas depois pega o jeito e vem automático, e eu vou te ajudar nisso!

“Mas eu sou recém formado, como vou me tornar autoridade?”

Na GranDoctor, eu ajudo, principalmente os recém formados a conseguir se destacar no mercado de trabalho apenas com seus procedimentos básicos

Como por exemplo: limpeza, restauração e **PRINCIPALMENTE clareamento dental**

**Com o avanço da tecnologia e a popularização das redes sociais fica cada vez mais fácil se divulgar e atrair o público para você
E é justamente nisso onde temos que trabalhar**

Você já deu o primeiro passo que é o de buscar conhecimento sobre o assunto

Estudar sempre será o primeiro passo!

SE DEDIQUE!

GranDoctor

Depois de dominar o assunto ficará muito fácil e claro os próximos passos, pois de nada adianta querer vender um procedimento que você não domina

E da mesma forma, nada adianta você ter o domínio sobre o assunto e não saber vender seu procedimento

Pois bem, primeira coisa que devemos fazer:

Começar a criar conteúdos de qualidade para nossos seguidores e prováveis pacientes, vamos sempre focar em alguma **DOR ou **PRAZER** das pessoas, pois o mundo gira em torno disso**

Seja com artes, vídeos, casos com antes e depois, tudo é necessário para se criar autoridade, focar em algum assunto específico e ficar batendo naquela tecla para as pessoas entenderem que você domina o assunto e lembrarem de você quando aquele tema surgir na conversa com alguém

Muito importante ir criando um acervo com fotos autorais para demonstrar os seus casos de antes e depois, até mesmo de uma simples limpeza

“Ah mas eu não tenho nenhum paciente ainda”

É aí que devemos contar com nossos familiares e amigos, nem que seja de graça como pacientes modelos para justamente você começar a ter um acervo de fotos para mostrar ao mundo os seus casos, é um investimento necessário

Fotos com boa qualidade, mesma angulação para um bom antes e depois, depoimentos dos pacientes após o procedimento, são alguns dos exemplos que devemos ter

Com o tempo tudo isso vai se tornando automático e você terá um grande acervo de casos para criar diversas postagens, garanto que não é difícil e como falei, estou aqui para te ajudar

**E mantenha sempre a constância, é isso que
vai manter sua marca (você) vivo e ser
lembrado**

**Ou você iria em um restaurante no qual abre
quando ele quer, não passaria confiança né?**

**E claro, tenha o melhor atendimento
possível, pois nenhuma campanha de
marketing fará isso por você, são momentos
diferentes**

**E nada de atendimento robotizado ou IA,
seus leads querem falar com você ou um
outro ser humano, de preferência você**

**Perceba que os seres humanos estão ficando
mais robotizados, fazendo coisas em série
de forma repetitiva, atendimentos
engessados com uma mínima interação
humana focada em um padrão e agilidade**

**Enquanto isso temos robôs com o máximo
de interação humana, Alexa contando
piadas, ChatGPT conversando de maneira
mais legal do que muitos amigos por ai**

O QUE ESTÁ ACONTECENDO???

Portanto foque sempre na felicidade do seu paciente com **HUMANIZAÇÃO**

Por exemplo, a marca mais seguida do mundo no instagram é a NIKE com cerca de 302 milhões de seguidores de forma isolada, sem nenhuma outra nem chegar perto, a segunda “marca” é National geographic com cerca de 279 milhões

Agora te faço um desafio, vá no perfil da NIKE e me diga, quantos anúncios com preços de produtos você vê?

Vou poupar seu tempo, a resposta é:
NENHUM!!

A Nike entendeu qual é a essência do verdadeiro marketing que conecta as pessoas há muito tempo

Foque nas emoções, foque nas pessoas!

JUST DO IT!

GranDoctor

Espero que esse Ebook tenha sido de bom proveito e que tenha te ajudado a esclarecer algumas dúvidas

Lembrando que essa é uma versão bem reduzida do meu ebook sobre marketing odontológico, que aconselho fortemente caso queira aprimorar seus conhecimentos sobre o tema

CLIQUE NO LINK:

[O guia completo do marketing odontológico](#)



75 páginas

***LEMBRA NA PRIMEIRA PÁGINA DESSE EBOOK QUE EU DISSE QUE IA TE AJUDAR?**

USE O CUPOM: GRANDOCTOR

para garantir 17% de desconto na compra do ebook

GranDoctor

E para qualquer dúvida, conte sempre
comigo, estarei à disposição, será um
prazer te ajudar!

E não esqueça de me seguir nas redes sociais
para novos conteúdos em primeira mão!



@drgiulianocalvino



Giuliano Calvino



Giuliano Calvino

*Aguardo seu feedback
no meu direct sobre o
ebook, ok?!*



MUITO OBRIGADO
Deus te abençoe