

COMO CAPTAR MAIS PACIENTES E LUCRAR COM O

Instagram



Giuliano Calvino



GranDoctor

**A pergunta que sempre gosto de
fazer é:**

**VOCÊ SABE QUAL A
ESPECIALIDADE QUE
MAIS FAZ LUCRAR
NA ODONTOLOGIA?**

DICA: Não aprendemos na universidade

GranDoctor

O NOME DA MATÉRIA É:

MARKETING

Afinal, do que adianta você ser muito bom no que faz se as pessoas não sabem disso?

Os tempos mudaram, o boca a boca não é suficiente, não existe lucro sem marketing e divulgação do próprio trabalho online

Passamos muitos anos dentro de uma universidade aprendendo a parte técnica da odontologia

Depois buscamos pós graduações, especializações, mestrado, doutorado e PhD para melhorarmos ainda mais o nosso currículo

Mas em que momento aprendemos, de fato, a lidar com o paciente, comportamento humano, persuasão, marketing, branding, quebra de objeção e etc...?

Muitas vezes vamos “aprendendo” na prática do dia a dia, quebrando a cara e perdendo muitos pacientes para a concorrência que estão bem mais avançados com relação a isso

Eu também passei por isso

GranDoctor

O Instagram se tornou uma das principais plataformas para vendas online

Com mais de 113 milhões de usuários no Brasil (DataReportal, 2024)

E atualmente é uma ferramenta significativa na busca por serviços odontológicos

Uma pesquisa da IPSOS revelou que 84% dos entrevistados utilizam o Instagram para pesquisar produtos e serviços, incluindo serviços odontológicos

Além disso, 83% dos usuários tomam decisões de compra com base no que veem no Instagram, destacando a influência da plataforma nas escolhas dos consumidores

Portanto, só pelo fato de você estar aqui, lendo esse ebook, significa que você quer começar ou se diferenciar nesse mercado tão grande e concorrido que é o da odontologia e EU VOU TE AJUDAR, PARA ISSO LEIA ATÉ O FINAL

GranDoctor

O **instagram** será a base para boa parte do nosso marketing

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...

e por que não fazendo tudo isso com

**OS SEUS CASOS
ODONTOLÓGICOS?**

Com certeza você deve conhecer alguns dentistas famosos

GranDoctor

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

GranDoctor

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

GranDoctor

Um conselho que sempre gosto de dar, principalmente para os **RECÉM FORMADOS:**

Demonstre seu trabalho no seu instagram sem medo e com confiança para passar mais credibilidade e gerar mais autoridade para seus seguidores

Para isso precisamos:

- Dominar os assuntos que vamos abordar**
- Ter uma fala firme e confiante**
- Sermos nós mesmos, sem forçar nada e nem parecer um robô**

TENDO ISSO EM MENTE

**O QUE FAZ COM QUE AS PESSOAS
COMPREM OU REALIZEM ALGUM
PROCEDIMENTO?**

DOR ou PRAZER

O mundo gira em torno disso!

**Logo, a base das nossas postagens e
propagandas devem seguir essa linha**

Contendo também:

**Vídeos ou artes chamativas, qualidade
de imagem, frases chamativas, gatilhos
mentais, copywriting muito bem feito
entre outros, demonstro tudo isso e
muito mais com detalhes na**

GranDoctor

GranDoctor

Vídeos geralmente são mais atrativos do que imagens, então dê preferência a eles

Pense em um roteiro, escreva em um papel toda a sua fala para fixar melhor o que você deve falar, assim que já tiver tudo claro na sua mente, inicie a gravar

Você irá errar muitas vezes, não ficará bom de primeira, mas é normal e faz parte do processo de aprendizado, mas não deixe de fazer e perceber seus erros e corrigi-los

Faça um roteiro curto, direto ao ponto de forma clara e objetiva, sem criar “ruídos” desnecessários e que sane a dor ou o prazer do seu público alvo

A escrita(copywriting) do post é de **EXTREMA** importância, e do mesmo jeito do vídeo, seja claro e objetivo para que a leitura seja fácil e chame o lead para a ação

Por exemplo

Digamos que você queira vender um procedimento bastante lucrativo e procurado como o clareamento dental

Resumindo bastante, o seu público é:

Pessoas que se queixam da coloração dos seus dentes, pessoas que querem melhorar o aspecto do sorriso e da face, rejuvenescimento facial e etc...

Geralmente são pessoas na faixa dos 23 aos 60 anos, sendo homem ou mulher

E, a partir disso, você irá montar seu marketing, com postagens resolvendo as dores desse público

Tente chamar a atenção nos primeiros **3/5 segundos** de vídeo, para o lead querer parar no seu vídeo e pensar: “Opa, o que é isso?”

A partir daí você tem mais cerca de **8 segundos** para manter o lead no seu vídeo, para ela achar o conteúdo interessante e se manter até o final do vídeo e no final ela querer saber mais sobre

Tente sempre manter o profissionalismo, nada de vídeos aleatórios chamativos, afinal você é da área da saúde e não um comediante, isso acaba com a sua credibilidade!

Por isso estude com detalhes quem é o seu público alvo, para saber usar as palavras e as imagens corretas no momento certo

Dependendo do objetivo da sua postagem, você poderá fazer uso de algumas frases que vão te ajudar a chamar mais atenção do seu público alvo, por exemplo:

CONEXÃO

“Essa é a verdade sobre... (dor ou prazer do paciente)”

CURIOSIDADE

“Você está cometendo o erro de...?”

IMPACTO

“Isso vai mudar completamente...”

HISTÓRIA

“Como eu fui de...(dor/problema) para... (solução/prazer)”

PROBLEMA

“Isso vai mudar a forma de como você pensa/faz sobre..”

Quando você já estiver criando conteúdo com mais frequência, entendendo melhor como funciona o sistema e os algoritmos, vai começar a sentir necessidade de dar um passo a mais

Ou seja, sair do que chamamos de **tráfego orgânico** para o **tráfego pago**

Ficar só no orgânico ficamos estagnados, limitados e muitas vezes frustrados e **É NORMAL**

apesar de ser essencial para gerar autoridade e ser atrativo para quem entra no nosso perfil do instagram

Uma publicação que não deu muitas curtidas não significa que ela foi inútil, pelo contrário...

O instagram tem muitas diretrizes que podem derrubar o alcance das suas postagens, principalmente quando falamos de antes e depois, que é o básico de todo dentista ter no seu instagram

Imagine que os antes e depois são como o “cardápio” dos seus serviços, os novos leads que entram no seu perfil precisam saber com o que você trabalha e como você trabalha

Portanto, não ligue para quantidade de curtidas e sim para:

Qualidade das fotos

Angulação e iluminação iguais nas fotos

Copy bem feito, criativo e chamativo

Lutamos contra o algoritmo, mas existem formas de “driblar” que podem ajudar a alavancar as postagens

GranDoctor

LEMBRE-SE!

Segundo os dados de pesquisas, nós assistimos mais de 5000 publicidades de marcas por dia!

Eu não gosto de publicidades, você não gosta e muito provavelmente seu lead também não

Inclusive pagamos para não ter, lembra do spotify, youtube, netflix e etc?

Nós pagamos para não ter algo que devemos realizar, irônico, né?

Pois bem, as pessoas não querem ver anúncios, elas querem ver o que interessa e que seja útil para elas de alguma forma

**COMO VOCÊ PODE SER ÚTIL
PARA O SEU LEAD?**

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