

3 passos para dentistas conquistarem mais pacientes para o consultório com o Facebook

Através do Facebook, dentistas podem criar anúncios direcionados para um público-alvo bem específico, de acordo com a especialidade odontológica que ele deseja divulgar.

06/10/2016 17:42:23

A presença massiva de pessoas nas redes sociais está mudando a forma de fazer marketing. De acordo com dados internos do Facebook, 62 milhões de brasileiros acessam a plataforma diariamente. Muitos dentistas já perceberam que precisam levar sua marca para a internet. No entanto, alguns criam uma resistência em levar sua clínica para o mundo online e acabam perdendo uma grande oportunidade de conquistar novos pacientes com baixo investimento e ótimo retorno.

Anúncios no Facebook são muito mais acessíveis que os anúncios na TV, e são mais prováveis de serem vistos pelas pessoas certas. Segundo dados do IBGE, os brasileiros já passam mais tempo navegando na internet do que na frente da TV. Muitos dos clientes em potencial para clínicas odontológicas fazem parte desta estatística. Assim, Aline Baltazar, dentista e consultora em marketing para dentistas, listou 3 passos para dentistas começarem a atrair novos clientes online, e aproveitarem a oportunidade que a internet oferece.

Tenha uma página no Facebook (Fanpage) para seu consultório

Parece óbvio, mas muitos dentistas continuam resistindo à necessidade de estar presentes na internet, talvez por falta de tempo, medo do desconhecido ou falta de intimidade com a tecnologia. Outros ainda, por não saberem a diferença entre página e perfil no Facebook, e não saberem como criar uma Fanpage, do zero.

Crie posts que chamam a atenção dos pacientes

As páginas de consultórios odontológicos precisam ter conteúdos de interesse do seu público-alvo. Muitos dentistas acabam publicando conteúdos de interesse deles próprios, que não atraem o público em geral, por exemplo, fotos e vídeos de cirurgias.

Crie anúncios de forma segmentada, de acordo com sua especialidade

A grande vantagem de estar no Facebook é a possibilidade de direcionar os seus anúncios para públicos segmentados, de acordo com idade, sexo, localização, interesses, etc. Isso otimiza a comunicação com o público-alvo de cada especialidade odontológica, já que o anúncio aparecerá

para as pessoas certas, aumentando as chances de atrair um paciente. Isso não era possível através dos anúncios de TV, onde investia-se um valor em propaganda para o público geral, sem a certeza de que o público-alvo ideal assistiria.

Aline Baltazar realizará uma palestra online e gratuita, no dia 11 de outubro de 2016, às 20h (horário de Brasília), sobre como o dentista pode usar o Facebook para atrair mais pacientes para o consultório. Você pode realizar sua inscrição através do link <http://dentista.alinebaltazar.com/webinar>

.