EDIÇÃO CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

Você quer esgotar os seus horários e ganhar mais com o seu negócio?

Clínica odontológica: da procura aos horários da agenda

Mais pacientes começam com uma procura que chega à avaliação.

A recepção responde, as mensagens chegam e ainda sobram horários. Onde essa procura está se perdendo? A diferença aparece quando divulgação, agendamento e comparecimento passam a ser acompanhados juntos.

CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS · GESTÃO DE TRÁFEGO PAGO

01

Sua agenda espera. A procura oscila.

A semana começa com horários livres, mas a procura chega aos poucos. A recepção tenta preencher os espaços enquanto a equipe espera avaliações. Quando os contatos aparecem em picos, planejar o atendimento vira uma aposta.

> Campanhas locais apresentam os tratamentos oferecidos, a localização da clínica e o caminho para solicitar avaliação. Minha gestão ajusta alcance, mensagens e investimento à procura da região e à disponibilidade da agenda, com anúncios específicos.

Sem divulgação contínua, a clínica volta a buscar pacientes quando a agenda esvazia. Os intervalos entre procura e atendimento se repetem, e a equipe continua reorganizando a semana em função de contatos que chegam sem regularidade.

Avaliações por campanha

Origem dos contatos ligada às avaliações realizadas.

01 Procura local

02 Contato

03 Avaliação

CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS · GESTÃO DE TRÁFEGO PAGO

02

Perguntou o preço. Marcou a avaliação?

O interessado pede um valor, compara clínicas e desaparece. Outro procura um tratamento indisponível ou mora longe para comparecer. A recepção responde, mas termina o dia com poucas conversas que chegam à escolha de um horário.

> Meus anúncios apresentam o tratamento oferecido, a localização e como agendar. A pessoa chega à conversa sabendo o que procurar na clínica. A avaliação do paciente e a indicação de tratamentos ficam com o profissional responsável.

Quando esse contexto aparece tarde, sua equipe repete explicações em conversas incompatíveis com a clínica. O volume de mensagens ocupa a recepção, enquanto interessados com intenção de agendar esperam atendimento e horários continuam sem confirmação.

Contatos que agendam

Comparo a origem dos contatos com os agendamentos confirmados.

01 Tratamento divulgado

02 Interesse em agendar

03 Horário confirmado

CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS · GESTÃO DE TRÁFEGO PAGO

03

Mensagem não ocupa cadeira

Os anúncios geram contatos, mas você não sabe quantos marcaram e compareceram. Uma campanha parece movimentada; outra traz menos mensagens, porém mais avaliações. Sem ligar essas informações, fica difícil decidir onde o investimento ajuda a agenda.

> Registros da recepção conectam origem, avaliação agendada e comparecimento. Minha análise cruza esse percurso com o custo das campanhas e, quando houver dados, com o avanço comercial após a avaliação. Os ajustes seguem os atendimentos realizados.

Se o acompanhamento termina na mensagem, o orçamento pode continuar nas campanhas que produzem conversas sem atendimento. Falhas no agendamento ficam escondidas, faltas se repetem e a clínica investe sem entender onde a procura perde continuidade.

Custo por avaliação realizada

Investimento comparado ao comparecimento por origem.

01 Origem

02 Agenda

03 Comparecimento

SUA CAPTAÇÃO COM UM RESPONSÁVEL

Tráfego conectado à sua agenda

Sou Mateus, gestor de tráfego pago. Minha gestão conecta campanhas e rotina comercial para identificar onde sua clínica perde oportunidades e orientar os próximos ajustes.

01 Campanhas locais para tratamentos oferecidos.

02 Comunicação alinhada ao agendamento.

03 Acompanhamento de avaliações e comparecimento.

GESTÃO DE TRÁFEGO PAGO PARA

Clínicas odontológicas

Mateus Nascimento Perez Lourenço

Falar com Mateus no WhatsApp ↗

wa.me/5562994484308

+55 (62) 99448-4308

Vamos conversar sobre sua captação e os próximos passos para o seu negócio.

Campanhas, oferta e atendimento precisam trabalhar juntos. A gestão considera a demanda, o investimento e a capacidade da sua operação.