

Marketing criativo em odontologia

Marcos Antonio de Souza Rocha

No comércio em geral datas festivas são grandes oportunidades de incrementar as vendas, os comerciantes fazem promoções de vários tipos para atrair o consumidor. E na odontologia o que podemos fazer em ocasiões especiais? Você já pensou nisto? Que tal trazer mães para uma consulta inicial gratuita no dia das mães ou mês das mães? Além disto que tal dar uma flor a cada mãe que simplesmente for em seu consultório? Seguindo este mesmo raciocínio no dia dos pais, no dia do amigo você pode conseguir um fluxo diferente em seu consultório. Além dos "homenageados" pela promoção, com certeza você vai acabar ganhando uns pacientes extras (filhos, namorados etc)

Ai você diz, "- Este cara ta chovendo no molhado, isto não dá certo, isto já ta manjado..."

Então faça diferente, crie o mês do meio ambiente e gere em seus pacientes o sentimento de responsabilidade ambiental, ou seja, a cada orçamento fechado, você doa uma árvore para o paciente plantar ou você mesmo se compromete a plantar, ah e o mais importante, divulgue sua iniciativa, faça um quadro de quantas árvores você e seus pacientes já plantaram, crie uma página com um contador em seu site e não esqueça divulgue sua iniciativa via mala direta, e-mail, no seu site e o boca a boca faz o resto do serviço.

Outra sugestão: pense em no mês de férias escolares trazer um número maior de crianças a seu consultório, contratando um contador de histórias em determinadas tardes, acredite, os pais irão se lembrar de sua iniciativa o ano inteiro. E que tal o contador(a) fazer pinturas de dentinhos no rosto da criançada, ler histórias sobre prevenção, explicar o que são os dentes e como escová-los, distribuir kits de prevenção ou livros educativos sobre o tema. O(a) contador(a) pode ser você mesmo ou sua secretária ou talvez você possa convidar um acadêmico de odontologia e pagar por dia para ele, afinal ele também estará de férias, você pode fazer isto uma tarde por semana e enquanto uma criança é atendida as outras ficam ouvindo histórias e brincando.

Bem soluções criativas são inusitadas e com certeza vão dar o que falar. Seu consultório pode até não ter um incremento imediato no movimento, mas o tempo trará resultado. Invista em criatividade, acredite, seus pacientes irão lembrar de você por muito tempo.

* Sobre o autor: Marcos Antonio Rocha é Cirurgião Dentista, Pós Graduado em Administração de Empresas, Consultor em Marketing e Estratégia WEB e autor de vários outros artigos sobre Marketing e Negócios.