

AGÊNCIA

**MULTIFOCAL**

WhatsApp Marketing



# Sobre a Agência Multifocal

Somos uma Agência de Marketing Digital com foco na área da Saúde. Elaboramos, planejamos e direcionamos ações de divulgação da sua Clínica para melhorar seus resultados em Marketing através da Criação e Desenvolvimento de Sites, Redes Sociais, Publicidade Médica, oferecendo uma consultoria com dicas e ações para que o médico e sua equipe possam divulgar melhor seus serviços.

## Quem escreveu o E-book?

**Hans Trapp** é consultor de empresas com foco em Marketing e Vendas para pequenos negócios, formado em Administração de Empresas com ênfase em Marketing e Especialista em Marketing Digital, Vendas e Empreendedorismo, colunista do Jornal "O Parda", Fundador da Agência de Marketing Multifocal e criador deste E-book.



## Nossos Clientes



## Depoimentos



Clinonco

Trabalhar com a Agência Multifocal foi super positivo! Na área da Oncologia a demanda é bem específica e criteriosa, o Hans pacientemente atendeu todas nossas exigências e modificações, com um trabalho minucioso e de qualidade. Nossa gratidão pelo ótimo serviço.



Dr Cristiano Campanholo

A ideia de construir um site médico sempre pareceu uma realidade distante por vários motivos, entre eles o desconhecimento técnico e a escassez de tempo para dedicar ao projeto. A simplicidade e simpatia do Hans foram determinantes para o convencimento dos benefícios que um site poderia trazer para a divulgação do meu trabalho... Dessa forma posso recomendar a empresa que cumpriu satisfatoriamente o objetivo de construir um site funcional e interessante para os usuários.



Quiropraxia CDC

A Agência Multifocal Dirigida pelo Hans Trapp é idônea, tem ótimo custo benefício, boas ideias para a construção do Site e o Hans é um profissional muito responsável, que resulta todos os problemas que surgem.



# WhatsApp Marketing

O **WhatsApp** é o aplicativo de conversas mais famoso do mundo, por meio dele nos comunicamos com amigos e conhecidos. É possível também se comunicar com seus **pacientes** através do Whatsapp da sua Clínica ou Consultório utilizando o APP convencional, conhecido e instalado no nosso celular agora. Contudo, o recomendado é utilizar o **Whatsapp Business** que possibilita usar mais recursos para a divulgação dos seus serviços.

O aplicativo **WhatsApp Business** foi criado voltado exclusivamente para pequenas e médias empresas. O APP tem recursos extras para ajudar a vida dos empreendedores que atendem seus clientes através do Whatsapp.

## Vamos aplicar isso dentro da Sua Clínica?

O **Whatsapp Marketing para Clínicas** é a forma que as empresas da área da Saúde como Clínicas e Consultórios usam para se comunicar, vender a consulta e iniciar um relacionamento com seus pacientes pela plataforma de mensagens.

Outro ponto positivo do **Whatsapp Marketing para Clínicas** é que ele permite a comunicação com os pacientes em tempo real.

Com isso, a clínica ganha ativos valiosos no marketing de relacionamento, como por exemplo conhecer a opinião dos pacientes, receber feedbacks de críticas e sugestões, e dar suporte personalizado.



# WhatsApp

## AÇÕES DE WHATSAPP MARKETING

O objetivo desse E-book é te ensinar algumas ações que você pode fazer para atrair mais pacientes através do **Whatsapp Business**, então não vou passar pela etapa de criação e configuração do APP para ganharmos tempo. Você encontrará diversos vídeos tutoriais na internet para Configurar seu aplicativo.

Eu recomendo este aqui.  [Clique para assistir](#)

### 10 Dicas de Ouro no Whatsapp Marketing para sua Clínica

1. Coloque o Logo da Sua Clínica no Perfil do Whatsapp;
2. Tenha o contato dos seus pacientes para usar no Whatsapp;
3. Use TODAS as suas Redes Sociais + Adwords em suas divulgações;
4. Faça um planejamento estratégico do que você vai divulgar;
5. A sua comunicação pelo WhatsApp deverá ser rápida e sucinta;
6. Conecte-se com quem já é paciente para lembrar da sua Clínica;
7. Forneça o serviço de atendimento ao paciente por WhatsApp;
8. Faça vendas de consultas diretamente pelo APP, sem dar consulta;
9. Invista no pós-atendimento;
10. Envie mensagens personalizadas (aniversário, retorno).





# WhatsApp Business



## WhatsApp Business

WhatsApp Inc.



### 9 ações de Whatsapp Marketing para sua Clínica

Aqui eu já conto que você colocou todos os seus contatos no **Whatsapp Business** e também já personalizou a sua conta com as informações da sua Clínica para poder trabalhar o **Whatsapp Marketing**.

1. Defina em um papel todas as especialidades que sua Clínica oferece e comece a pensar qual o serviço que você quer divulgar através do “Zap” para “Chamar os pacientes para uma nova consulta”;
2. Tendo em mente quais são os serviços, elabore agora um calendário onde você vai definir 1 postagem por semana para divulgar esse serviço. Por exemplo, toda Segunda-Feira;
3. Agora você vai pedir para uma Agência ou Designer criar as imagens que **retratam esses serviços**, insira poucas palavras no banner (pode até ser um texto padrão, mudando apenas o nome do Serviço). A ideia é que a pessoa baixe a imagem na segunda-feira, fale sobre o serviço que você oferece, leia o que está escrito nela e no texto e queira agendar uma consulta com você.

E óbvio que ninguém agenda uma consulta por simplesmente “estar barato”, “estar na promoção” ou porque “ta afim”, então o objetivo aqui é lembrar a pessoa de que você existe, e possivelmente que te indique através do “Encaminhar esta mensagem”. Se ela estiver precisando naquele momento, ótimo!

4. Sabendo que você já tem um calendário do que vai compartilhar toda segunda-feira, e que você já mandou alguém fazer a arte para você, é a hora de **Criar o Texto**. Tente fazer um texto como *“Olá, tudo bem? Meu nome é (nome da sua secretária), e quero lembrar que nossa clínica oferece o (nome do serviço), caso você precise ou queira nos indicar para algum conhecido, estamos a disposição”*. Você pode bolar um texto assim ou usar a imaginação SEMPRE COM BOM SENSO, ok?

5. Agora você já tem conteúdo para todas as segundas-feiras, certo? Mas não pode enviar apenas mensagens vendendo algo, precisa gerar valor para o seu paciente. Então, agora no seu calendário você vai colocar toda quarta-feira um conteúdo interessante sobre saúde, seja uma página de Blog falando do mesmo assunto que você trata na sua clínica, ou melhor ainda, você mesmo enviando um vídeo tirando dúvidas comuns de pacientes. Isso se chama Marketing de Conteúdo, e é a principal forma de atrair novos pacientes pela Internet. Não acredita? Pensa comigo... Quando você está mal e vai pesquisar no Google sobre o assunto, encontra uma matéria, lê e resolve sua dúvida. Caso você queira fazer uma consulta, naquela mesma página (se for de uma clínica), você vai solicitar um agendamento e procurar convênios e outras informações relevantes para você.

Se no seu Blog obtiver esse tipo de informação para os seus pacientes melhor ainda, o agendamento será com sua clínica, caso não envie vídeos pelo Whatsapp.

6. Agora que você já sabe o que falar todas as quartas-feiras, grave vídeos, escreva artigos para seu Blog/site ou busque artigos na

internet para compartilhar com seus pacientes.

7. Agora que você já sabe o que compartilhar nas segundas e quartas-feiras, sexta-feira é hora de mandar algo que faça o paciente ter um melhor relacionamento com você, e aí poderá escolher entre compartilhar um “Bom dia” personalizado, uma imagem de motivação ou até mesmo compartilhar mais artigos interessantes! Caso você não se sinta a vontade ainda de compartilhar algo na sexta, poderá simplesmente não fazer nada a princípio. A ideia é você testar sua audiência e ver quais resultados funcionam mais.

8. Se você tiver Redes Sociais poderá compartilhar a mesma imagem nelas, dando uma explicação melhor sobre o Serviço e compartilhar mais conteúdos como bastidores, imagens da clínica e etc.

9. Mãos à obra! Agora que você já tem tudo planejado, é hora de fazer uma transmissão e enviar estes conteúdos conforme seu calendário.

10. Lembra dos Stories do Whatsapp? Compartilhe por lá algumas fotos dos bastidores da clínica, de imagens interessantes (cuidado com as regras do CRM), alguma gravação de procedimentos simples e sem sangue para não infringir o CRM.

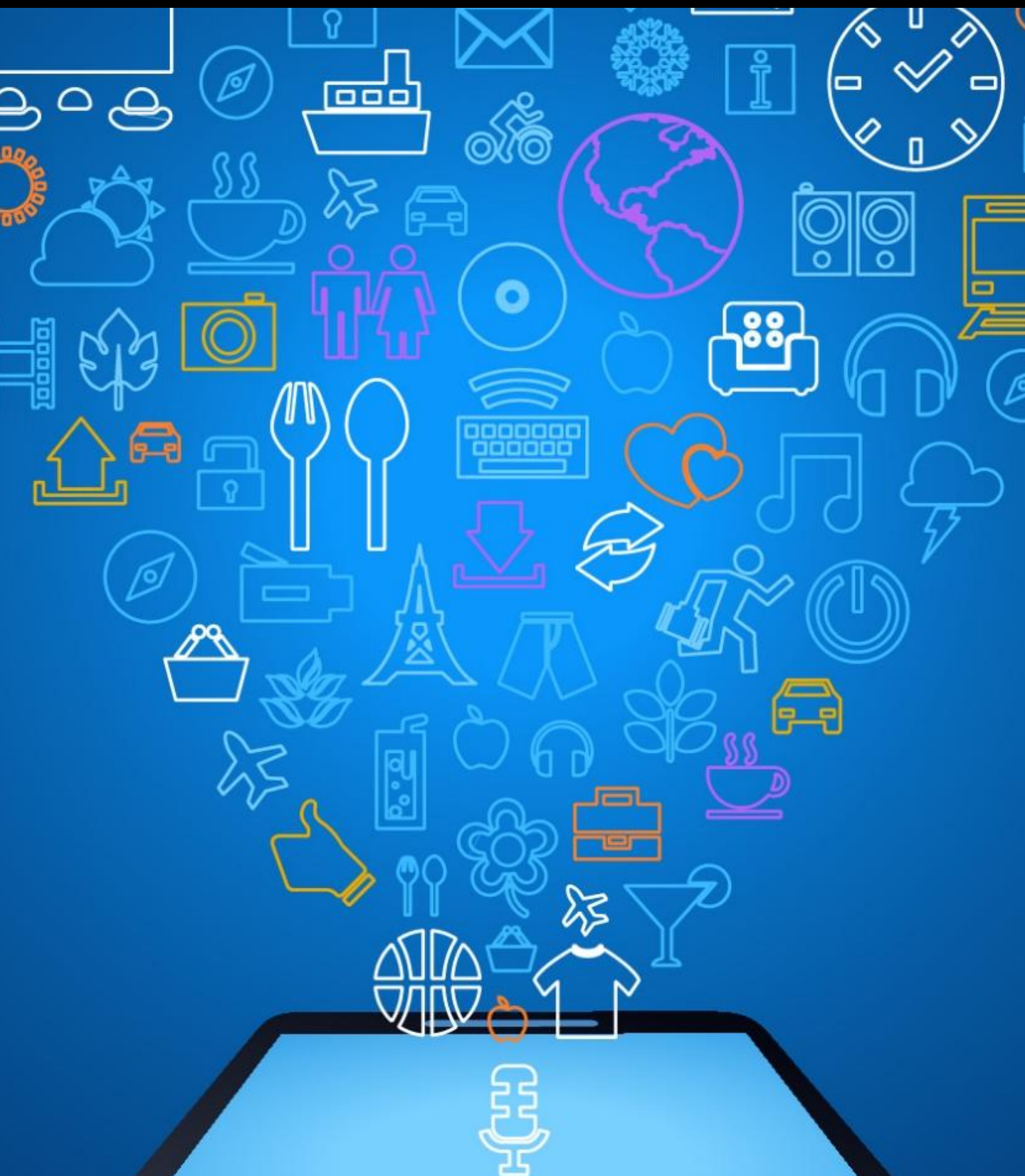
### **DICA BÔNUS**

*A melhor forma de saber o que postar, é olhar para seus concorrentes dentro do Instagram e do Facebook, lá você terá um bom termômetro do que pode usar como conteúdo para as Redes Sociais, e isso inclui o Whatsapp Business que além de uma ferramenta, também é uma Rede Social.*

**“QUEM NÃO É VISTO, NÃO É LEMBRADO”**

AGÊNCIA

# MULTIFOCAL



Acesse: [www.agenciamultifocal.com.br](http://www.agenciamultifocal.com.br)

Whatsapp: (11) 9.9531-2572

Hans Trapp