



Fidelize seu paciente do
pré ao pós atendimento com um
APP personalizado da sua clínica.



vsaude.com.br



vsaudeapp • [Follow](#)



vsaudeapp Médico, além de uma consulta de qualidade, com comprometimento, responsabilidade e autoridade, fidelizar seus pacientes do pré ao pós atendimento é primordial para um ciclo completo e de excelência. O mercado está cada vez mais concorrido e você precisa se diferenciar.

Para um pré-atendimento de excelência você precisa se atentar a alguns pontos: seja facilmente encontrado na internet e nas redes sociais; tenha uma localização acessível; o seu paciente precisa ter facilidade para agendar consultas; sua clínica precisa ser um ambiente agradável, confortável e acolhedor, ofereça água, wi-fi, tenha funcionários atenciosos e alinhados com o seu propósito; alinhe bem os seus horários com os dos seus pacientes evitando atrasos e, caso aconteça, contorne a situação da melhor forma possível.

Já no pós-atendimento é importante fazer com que seus pacientes retornem para novas consultas. Mantenha a sua base de pacientes aquecida por meio de pesquisas de satisfação e linhas de transmissão com conteúdos relevantes e informativos via WhatsApp e ou e-mail marketing; solicite também um feedback no Google, para melhorar seu ranqueamento e, conseqüentemente, o gatilho mental da prova social; tenha um App próprio para continuar constantemente agregando valor ao seu paciente.

Se você quer chegar mais rápido em um nível mais alto, você precisa ir além do seu atendimento. Com uma entrega maior, você gera percepção de valor no seu serviço e pode cobrar



Liked by **oandremesquita** and **10 others**

JUNE 23



Add a comment...

Post



O que fazer quando a espera **do paciente** for



inevitável?



vsaudeapp • [Follow](#)



vsaudeapp Dentro do ciclo completo de experiência do paciente, o pré-atendimento é composto por algumas boas práticas recomendadas se o seu objetivo é crescer e se destacar! Entre elas, a consulta não atrasar. Mas o que fazer quando a espera for inevitável?!

Com essas 4 atitudes você consegue contornar a situação da melhor forma, garantindo assim, a satisfação do seu paciente!

- Alinhamento: Ao marcar a consulta, certifique-se de seu paciente seja informado para chegar com 10 minutos de antecedência e, caso não possa comparecer, avisar com pelo menos 24h. Médico, você ainda pode cobrar pela consulta em casos de falta sem justificativa, educando seus pacientes, mas lembre-se sempre de informar.

- Tempo de tolerância: Estipule um tempo de tolerância em casos de atrasos e informe seus pacientes. É importante seguir criteriosamente, para evitar o efeito dominó atrasando todos os pacientes em seguida.

- Previsão de atendimento: É importante informar uma previsão do tempo de atendimento. O segredo é acrescentar 5 minutos a mais na previsão, assim você surpreenderá positivamente seu paciente. Havendo a possibilidade, em alguns casos dê preferência a avisar pessoalmente sobre o atraso, isso demonstra atenção com o paciente, e ele se sentirá importante e acolhido.



Liked by **oandremesquita** and **341 others**

JUNE 26




Add a comment...

Post

Rapport:

se você quer se conectar com seu paciente, **esse é o caminho!**

 vsaude.com.br



vsaudeapp • [Follow](#)



vsaudeapp Médico, se conectar com seu paciente é fundamental tanto para um atendimento de excelência, quanto para gerar fidelização. Quando você se conecta, compreende mais o outro e o seu paciente se identifica com você. 😊

O Rapport é a sincronização que permite estabelecer uma relação harmônica, o que torna o seu paciente mais receptivo e facilita a compreensão mútua. O principal é ter a intenção genuína de criar laços com seus pacientes e, em seguida, seguir alguns passos:

- Espelhamento: sutilmente você pode espelhar a postura, gestos e expressões do seu paciente.
- Contato visual: olhar nos olhos é importante para o seu paciente saber que está sendo ouvido.
- Expressão facial e postura corporal: atente-se às suas expressões faciais para a comunicação ficar mais fluida. Assim como sua postura corporal.
- Volume e tom de voz: o volume e tom de voz dizem muito sobre o que o outro está sentindo. Iguale de forma sutil a do seu paciente.
- Gestos: uma das maneiras mais fáceis de espelhar.

Quando você entrega resultados incríveis, com humanidade e sinceridade, o seu paciente percebe e você será reconhecido e visto como referência no mercado de trabalho! E um paciente satisfeito te indicará para outros, o que ativa o gatilho mental da prova social.



60 views

JULY 4



Add a comment...

Post