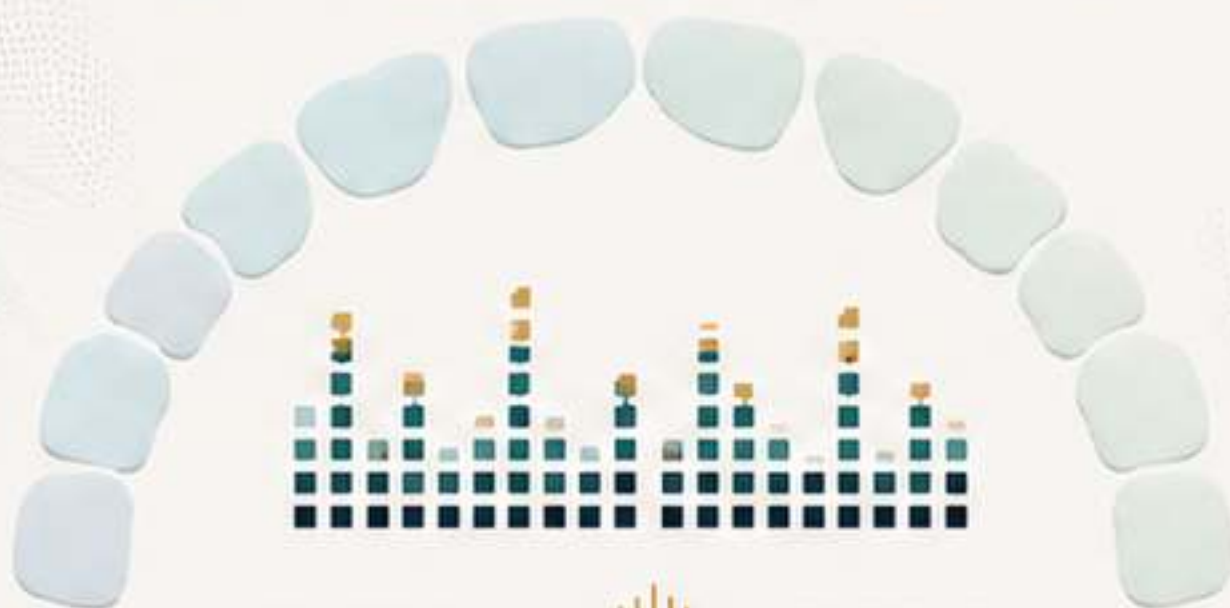




O Equalizador *da* Comunicação para Clínicas Odontológicas



Um guia prático para entender o que o paciente procura **antes de confiar** em uma clínica.



*Confiança não começa no consultório.
Começa no que a comunicação
faz a pessoa sentir.*



Antes de procurar uma clínica, o paciente procura uma resposta.

A busca raramente começa pela técnica.
Ela começa por uma dúvida que mistura
urgência, medo, preço e confiança.



1.

Vai doer?



2.

Quanto vai
custar?



3.

Consigo resolver
perto de mim?



4.

Posso
confiar?



5.

Vão me
julgar?



6.

O que acontece
depois que eu
marcar?

*O paciente não procura apenas um procedimento.
Ele procura segurança para dar o próximo passo.*



O paciente não pesquisa apenas o procedimento.

Ele tenta diminuir uma incerteza.



1. Dor física — Preciso resolver isso.



2. Medo — Não quero sofrer.



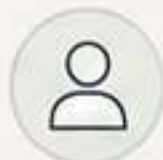
3. Preço — Preciso saber se consigo pagar.



4. Confiança — Como sei se essa clínica é segura?



5. Controle — O que vai acontecer comigo?



6. Vergonha — Não quero ser julgado.



7. Conveniência — Consigo encaixar isso na minha rotina?

No fundo, o paciente só quer uma coisa:
sentir que pode confiar para decidir.





Quando essa diferença *não é percebida*



O que a clínica comunica



Procedimentos



Tecnologia



Estética



Promoções



Informações
técnicas



O que o paciente precisa perceber



Acolhimento



Clareza



Segurança



Explicação



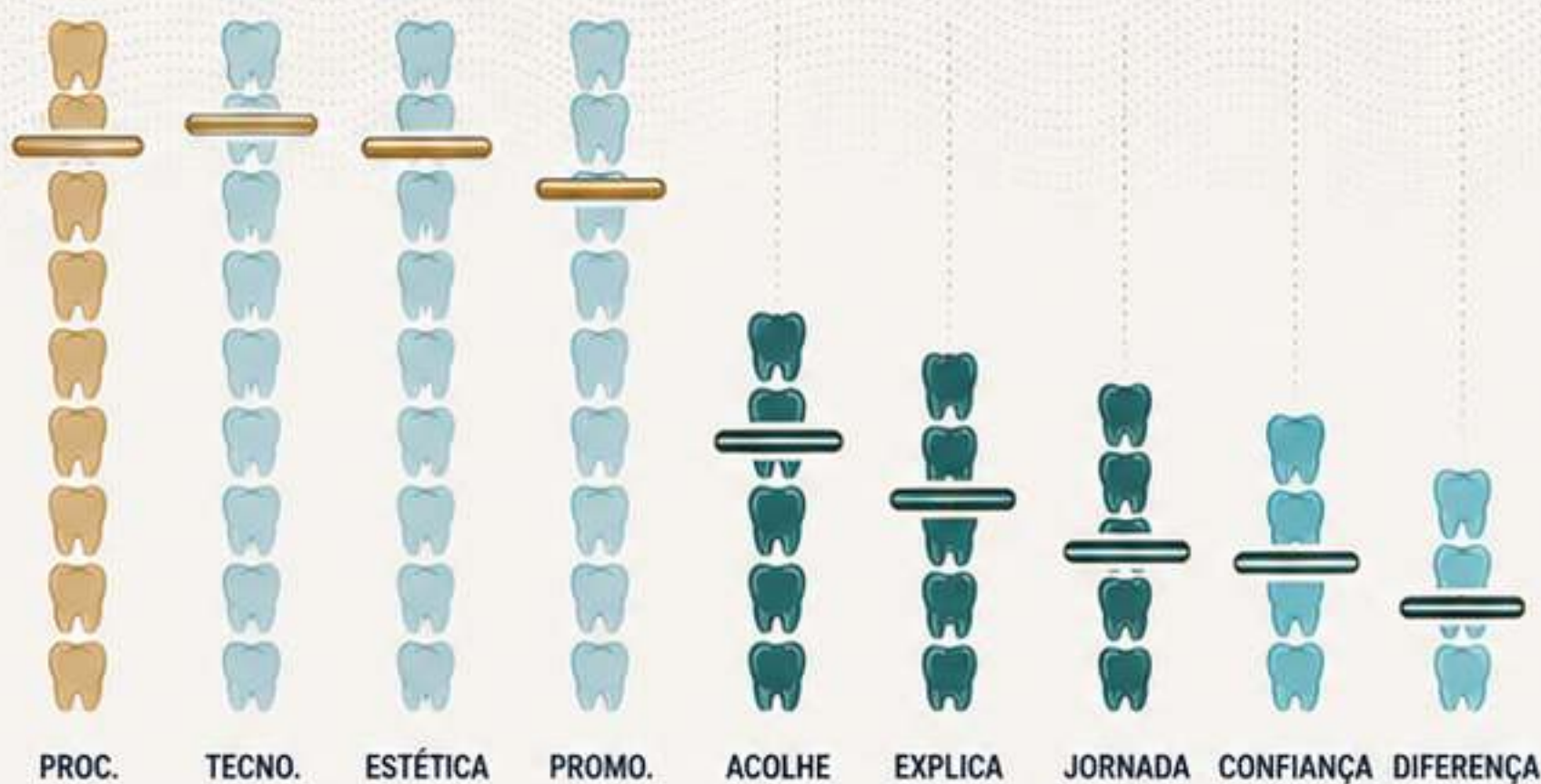
Continuidade

Quando essa diferença não é percebida,
*o WhatsApp vira o lugar onde a confiança
precisa ser construída às pressas.*



O Equalizador da Clínica

Quando só o procedimento aparece, o paciente compara.
Quando o cuidado também é percebido, **ele começa a confiar.**



Controles altos:
procedimento, tecnologia,
estética e promoção



Controles baixos:
acolhimento, explicação,
jornada, confiança e
diferenciação

*O problema não é mostrar procedimento.
É deixar que ele fale sozinho.*

O Processo SB

Eu construo a estratégia a partir de **quatro pilares** que se conectam.



01 Diagnóstico

Onde a comunicação perde clareza, confiança ou diferenciação?



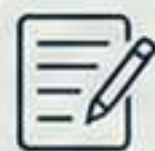
02 Posicionamento

Por que essa clínica deve ser lembrada e escolhida?



03 Jornada do paciente

O que a pessoa sente, pergunta e precisa compreender antes de decidir?



04 Arquitetura de conteúdo

O que comunicar, com qual intenção e em qual ordem?



Susane Bragança

Publicitária e estrategista de conteúdo
Fundadora da SB Estratégia

Antes de construir qualquer estratégia, eu procuro **compreender o negócio, o paciente** e o que acontece entre a primeira dúvida e a decisão de marcar uma consulta.

*Os pilares não funcionam separados.
Quando se conectam, a clínica transforma
informação em confiança e presença em escolha.*



Quando a *comunicação* encontra *direção*, tudo começa a fazer mais sentido.



Sem direção



you public, mas ainda
precisa explicar várias vezes
o que faz



cada conteúdo parece
começar do zero



o público vê, mas não
percebe por que deveria
escolher você



a comparação acaba
indo para o preço



you sente que está
sempre testando

Com direção



a mensagem começa a ser
reconhecida



um conteúdo conversa
com o outro



o público certo entende
o valor da sua entrega



a marca deixa de parecer
apenas mais uma



you sabe o que comunicar
e por que está comunicando



*Não é sobre produzir mais.
É sobre sentir que o que você produz
está levando a clínica para algum lugar.*





Agora eu gostaria de entender o trabalho da sua clínica.

Conte um pouco sobre o seu cenário.



Na nossa conversa, você receberá um Mini Diagnóstico SB,
com uma visão inicial sobre a comunicação da clínica.



Cenário — o que a clínica comunica hoje



Ruído — onde o paciente encontra dúvida ou distância



Diagnóstico — o que pode dificultar confiança e valor



Direção — qual ponto precisa ser organizado primeiro

ME CONTE SEU CENÁRIO



*Confiança não começa no consultório.
Começa na forma como a clínica se apresenta
antes dele.*

