



WORKBOOK MED10K

Módulo 2 - Um oceano azul no marketing médico



Introdução.

O marketing médico envolve estratégias específicas para promover serviços de saúde e médicos, respeitando normas éticas e regulatórias do Conselho. E por que o marketing médico é tão importante?

Eu atribuo isso a 3 fatores:

- **Necessidade de conexão com Pacientes:** Ajuda médicos e clínicas a se conectarem com pacientes potenciais.
- **Educação e Informações:** Fornece informações valiosas aos pacientes, ajudando-os a tomar decisões informadas sobre sua saúde.
- **Crescimento sustentável do Negócio:** Atrai novos pacientes e mantém os atuais, promovendo o crescimento sustentável da prática médica.

O médico que não investe em marketing hoje está deixando dinheiro na mesa. E mostrar isso a ele é essencial.

Por que o marketing médico é diferente?

Regulamentação e Ética: O marketing médico deve seguir rigorosas diretrizes éticas e regulatórias. Manter a integridade e a confiança é crucial.

Educação e Conscientização: Mais do que vender, o foco está em educar os pacientes e construir relacionamentos baseados na confiança.

Conexão Emocional: As decisões de saúde são profundamente pessoais. Criar uma conexão emocional com os pacientes é essencial.

→ E para um nicho diferente, nós precisamos de **habilidades exclusivas.**

Habilidades Exclusivas

Habilidade de comunicação simplificada:

você vai precisar saber filtrar o que o médico fala sobre a área de atuação de modo que você possa traduzir isso para o paciente. Na prática, eu vou te ensinar a técnica role-playing, para que você aplique com o médico em reunião. Você não precisa ficar quebrando a cabeça para simplificar, muitas vezes você mesma não irá entender algum termo, então o role-playing vai salvar a sua pele.

Criatividade e inovação: é essencial que você crie seu arsenal de ideias, eu chamo de baú de riquezas. Na prática, tudo o que está no mundo serve de inspiração para nós. Quantas vezes você está no Instagram e vê algo interessante e pensa: nossa queria fazer algo assim.

Gestão de projetos e trabalho em equipe: e para desenvolver essa habilidade com vocês, eu criei 6 passos aplicáveis. Vamos lá:

1. Planejamento Estruturado no Trello, nós vamos usar Metodologia Ágil Kanban!

2. Se você tem um time, use uma boa ferramenta de comunicação, não use o WhatsApp. Opte por outra ferramenta como o Discord, por exemplo.

3. Divisão de Tarefas e Responsabilidades

A primeira coisa que eu fiz quando ganhei um pouco a mais, foi entender onde eu era fraca e assim chamar pessoas para me ajudar.

Para fazer isso com qualidade, eu apliquei em mim mesmo a **técnica SWOT (tem o pdf como material complementar na aula dentro da plataforma)**

4. Reuniões Regulares

5. Feedback Contínuo e Melhoria

6. Otimização de processos e tempo.

MED10K