
Guia de implementação
para os **pilares essenciais**
do Marketing Médico

F O R M A Ç Ã O

MED 10K



Torne-se um **estrategista** em marketing médico que **fatura 10k por mês!**

PILAR 1: O CONTEÚDO

Passo a Passo:

- ▶ Identificar o “Porto” do médico (missão, valores, diferencial).
- ▶ Definir o avatar do paciente ideal.
- ▶ Criar uma sequência de conteúdos estratégicos (Educação, Conexão, e Convite).

Checklist:

- ✔ O conteúdo é educativo e está alinhado com as normas do CFM?
- ✔ Existem séries planejadas para cada estágio do funil (nomeadas como definido anteriormente)?
- ✔ O conteúdo inclui “palavras mágicas” que conectam emocionalmente?

PILAR 2: PATROCINADO

Passo a Passo:

- ▶ Definir os objetivos das campanhas (ex.: alcance local, conversão).
- ▶ Escolher a plataforma adequada (Google Ads, Instagram, Facebook).
- ▶ Estruturar anúncios baseados nas palavras-chave de interesse.

Checklist:

- ✔ As campanhas estão otimizadas para palavras-chave locais?
- ✔ Existe uma análise de conversão para ajustar anúncios?
- ✔ Os anúncios seguem as normas, evitando promessas de resultados?

PILAR 3: INFLUÊNCIA

Passo a Passo:

- ▶ Identificar microinfluenciadores locais e alinhados com a especialidade do médico.
- ▶ Estabelecer parcerias com influenciadores de saúde/bem-estar.
- ▶ Planejar conteúdo colaborativo para mostrar a rotina de atendimento e depoimentos.

Checklist:

- ✔ Os influenciadores estão familiarizados com as diretrizes do CFM?
- ✔ Existe um roteiro para as parcerias que orienta o tom educativo e ético?
- ✔ O conteúdo é autêntico e evita qualquer tipo de autopromoção explícita?

PILAR 4: NEGÓCIOS LOCAIS

Passo a Passo:

- ▶ Otimizar o perfil do Google Meu Negócio com palavras-chave locais.
- ▶ Incentivar avaliações e responder comentários de maneira profissional.
- ▶ Criar campanhas de retargeting para captar quem visitou o site.

Checklist:

- ✔ O perfil no Google Meu Negócio está atualizado e otimizado?
- ✔ Existe uma estratégia para gestão de comentários e feedback?
- ✔ As campanhas de retargeting estão ativas para captar leads?

PILAR 5: CRM E PACIENTES

Passo a Passo:

- ▶ Configurar um sistema de CRM para organizar os pacientes e o histórico de consultas.
- ▶ Implementar programas de acompanhamento pós-consulta e automação de e-mails.
- ▶ Monitorar a taxa de retorno e fidelização de pacientes.

Checklist:

- ✔ O CRM está devidamente configurado para o acompanhamento dos pacientes?
- ✔ Existem automações ativas para envio de conteúdos personalizados?
- ✔ A taxa de retorno dos pacientes é monitorada e os dados são analisados?



F O R M A Ç Ã O

MED 10K



Torne-se um **estrategista** em marketing médico que **fatura 10k por mês!**