



# WORKBOOK MED10K

Módulo 3 - O mercado  
do estrategista



# Por que se tornar um estrategista?

Um estrategista é um profissional que vai além das atividades operacionais e desenvolve planos abrangentes para alcançar objetivos de longo prazo.

**No marketing médico, isso significa criar campanhas que não apenas atraem pacientes, mas também constroem a reputação e a confiança dos profissionais de saúde.**



Um estrategista foca no crescimento sustentável e de longo prazo, ao contrário de soluções imediatistas que podem não ser eficazes a longo prazo.

Um estrategista digital possui uma compreensão aprofundada de diversas áreas do marketing, incluindo SEO, publicidade paga, marketing de conteúdo, redes sociais, e-mail marketing, entre outros. **Eles são capazes de integrar essas diferentes áreas em um plano coeso que maximiza os resultados.**

**Os estrategistas digitais são especialistas em analisar dados para identificar padrões e insights.** Eles usam essas informações para tomar decisões informadas e ajustar campanhas em tempo real para melhorar o desempenho e o retorno sobre o investimento (ROI).

O mercado digital está em constante evolução, e os estrategistas digitais são treinados para se adaptar rapidamente a novas tendências e tecnologias.

**Eles estão sempre à frente das mudanças, implementando as últimas inovações para manter suas estratégias eficazes e competitivas.**

Diferente dos profissionais focados apenas em tarefas operacionais, os estrategistas digitais planejam e executam estratégias de longo prazo que visam alcançar objetivos sustentáveis e mensuráveis. Eles têm a capacidade de ver o panorama geral e alinhar as ações diárias com a visão de longo prazo da empresa ou cliente.

# Um estrategista digital entende a **importância da experiência do cliente** e trabalha para otimizá-la em todos os pontos de contato.

Isso inclui a personalização de conteúdos, a criação de jornadas do cliente fluídas e a implementação de melhorias contínuas **baseadas em feedback e análises de comportamento**.

Os estrategistas digitais são orientados por resultados. Eles definem KPIs (Key Performance Indicators) claros e utilizam ferramentas de análise para monitorar o desempenho de suas campanhas. Essa abordagem permite ajustar rapidamente as estratégias para **maximizar o impacto e justificar o investimento**.

Eles possuem habilidades de comunicação eficazes, tanto com a equipe interna quanto com clientes e stakeholders. A colaboração é essencial para alinhar objetivos e garantir que todas as partes estejam trabalhando em direção aos mesmos resultados.

**Muitos médicos não sabem que precisam de um estrategista, até que todos os itens anteriores são apresentados a eles!**

# Oportunidade para nós e para o cliente!

Como Estrategista Digital, podemos oferecer grande diferencial ao cliente.

## → ESCOPO DE TRABALHO

**Foco Especializado:** Foca em estratégias de marketing digital específicas, como SEO, SEM, marketing de conteúdo, redes sociais, e-mail marketing, etc.

**Abordagem Personalizada:** Desenvolve estratégias personalizadas para atender às necessidades específicas de cada cliente, com um foco mais detalhado.

**Flexibilidade:** Pode rapidamente adaptar e ajustar estratégias conforme necessário, muitas vezes com mais agilidade do que grandes agências.

## → QUALIDADE E PROFUNDIDADE

**Conhecimento Especializado:** Profundo conhecimento em áreas específicas de marketing digital, permitindo um enfoque detalhado e especializado.

**Proximidade com o Cliente:** Trabalha mais próximo ao cliente, permitindo uma compreensão mais profunda das necessidades e objetivos específicos.

**Atenção aos Detalhes:** Pode oferecer uma abordagem mais detalhada e meticulosa, com foco em aspectos que grandes agências podem negligenciar devido ao volume de trabalho.

## → CUSTO

**Custo Eficiente:** Geralmente, um estrategista digital cobra menos do que uma grande agência, proporcionando uma solução mais econômica para pequenas e médias empresas.

**Retorno sobre Investimento (ROI):** Com um foco mais específico e personalizado, os estrategistas digitais frequentemente oferecem um ROI mais alto em campanhas específicas.

## → RELACIONAMENTO

**Relação Direta:** Interação direta entre o cliente e o estrategista, permitindo uma comunicação mais eficaz e personalizada. Seja o braço direito do médico! Ele precisa ter só uma opção melhor que você: neste caso seria montar um time interno! Apenas essa opção é melhor, porém o custo é muito mais alto. Então lembre-se: você concorre com um possível time interno, de valor mais alto.

**Foco no atendimento personalizado:** Possibilidade de atendimento mais personalizado e responsivo às necessidades imediatas do cliente.

## → FLEXIBILIDADE

**Alta Flexibilidade:** Capacidade de adaptar-se rapidamente às mudanças do mercado e ajustar estratégias conforme necessário.

**Menos Burocracia:** Processos de decisão mais rápidos e diretos, permitindo uma implementação ágil de novas ideias e mudanças.

# MED10K