
Roteiro de
perguntas para
diagnóstico do
perfil Médico

F O R M A Ç Ã O

MED 10K



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

1. ENTENDIMENTO DO PERFIL DO MÉDICO E DA CLÍNICA

- Quais são os principais serviços e especialidades que você oferece na clínica?
- Quem são os pacientes ideais para a sua clínica? (idade, perfil socioeconômico, necessidades)
- Qual perfil de paciente você gostaria de atrair mais?
- Quais são os seus objetivos de crescimento para a clínica nos próximos 6 meses a 1 ano?
- Se pudesse escolher um único resultado que gostaria de ver com o marketing, qual seria?
- O que você acredita que diferencia sua clínica dos concorrentes?

2. ESTRUTURA E FLUXO DE ATENDIMENTO DA CLÍNICA

- ▶ Quantos pacientes, em média, você atende por semana?
Existe capacidade para receber mais?
- ▶ Quais são os horários de maior movimento na clínica?
- ▶ Você tem uma equipe de atendimento que pode lidar com um aumento na demanda de pacientes?
- ▶ Como os pacientes agendam consultas atualmente?
Existe um sistema online?
- ▶ Você costuma receber feedback dos pacientes após o atendimento? Quais são os elogios e críticas mais comuns?
- ▶ Qual imagem ou sentimento você gostaria que os pacientes tivessem sobre a clínica após a consulta?

3. ANÁLISE DAS EXPERIÊNCIAS PASSADAS COM MARKETING

- ▶ Você já investiu em campanhas de marketing anteriormente? Quais foram as estratégias utilizadas?
- ▶ Quais campanhas trouxeram melhores resultados e quais não tiveram o impacto esperado?
- ▶ Quanto você já investiu em marketing anteriormente e qual foi o retorno percebido?
- ▶ Quais foram as maiores dificuldades ou frustrações com marketing no passado?
- ▶ O que você espera do marketing agora e o que mais valoriza em uma estratégia de marketing?

4. DEFINIÇÃO DE OBJETIVOS E RESULTADOS ESPERADOS

O que você deseja alcançar com o marketing?

- ▶ Mais autoridade, atração de pacientes para procedimentos específicos, ou retenção?
- ▶ Existe algum procedimento ou serviço que você gostaria de destacar nas campanhas?

Quais métricas de sucesso você gostaria de monitorar?

- ▶ (ex.: aumento de agendamentos, taxa de ocupação, número de novos pacientes)
- ▶ Qual seria um resultado ideal para você ao final de 3 meses de campanha?
- ▶ Você espera resultados rápidos ou está disposto(a) a investir em uma estratégia de longo prazo?
- ▶ Qual seria um retorno sobre investimento (ROI) que você considera adequado?

5. IDENTIFICAÇÃO DE OBJEÇÕES E PONTO DE QUEBRA

- Existe alguma preocupação específica que você tem em relação à imagem da sua clínica ao usar marketing digital?
- Você acredita que o marketing digital pode ser útil, mas tem algum receio sobre ele? Qual?
- Quais são os principais motivos que o fariam desistir de uma campanha de marketing?
- O que você precisa ver de concreto em uma estratégia para se sentir seguro(a) em continuar investindo?

FORMAÇÃO

MED 10K



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