

Apresentado por:

**Arnold Ezra**



[www.ezranet.com.br](http://www.ezranet.com.br)



# Posicionamento Digital

Convertendo pacientes



Apresentado por:

**Arnold Ezra**



[www.ezranet.com.br](http://www.ezranet.com.br)

# Introdução

## Primeiros passos essenciais

O primeiro passo para uma presença digital profissional é cadastrar seu consultório nos serviços de busca. Os principais são **Google Meu Negócio** e **Doctoralia**. O Google conecta pacientes locais ao seu consultório; o Doctoralia é especializado na divulgação de atendimentos médicos e na captação de pacientes que procuram especialistas. Muitos pacientes que buscam ajuda médica especializada utilizam o Doctoralia para encontrar o profissional adequado.



**80-90%**

de pessoas buscam na internet um médico especialista para seu atendimento. E na maioria dos casos, com urgência.



# Presença Digital



Tanto o Google quanto o Doctoralia permitem avaliações dos pacientes. Essas avaliações são fundamentais para a reputação da clínica ou consultório, funcionam como **prova social** de qualidade e impulsionam o crescimento orgânico do seu negócio.

Existe dois tipos de crescimento: orgânico e pago. Vamos explorar ambos adiante.

# Landing Page

seu principal conversor

A landing page é uma página online projetada para converter visitantes em agendamentos. Hoje ela funciona como o cartão de visitas digital do médico e deve conter, de forma clara e objetiva:



- Especialidade e diferenciais do médico;
- Perfil do paciente atendido;
- Horários de funcionamento e informações práticas;
- Provas sociais: avaliações e depoimentos de pacientes;
- Call to action direto para agendamento (telefone, formulário, botão de agendar).
- A landing page deve ser linkada no Google Meu Negócio e no Doctoralia para maximizar descobertas e conversões.



# Postagens nas redes sociais:

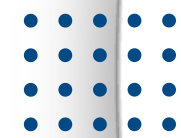
## Atrair e engajar

Postagens profissionais nas redes sociais são ferramentas poderosas para divulgação. Uma boa postagem:

- Captura atenção e evita que o usuário role a tela;
- Educa e gera confiança no público;
- Conduz o seguidor até a landing page para agendar.

Há dois tipos de tráfego nas redes sociais: orgânico e pago.

- O tráfego orgânico cresce com conteúdo consistente, relevante e surpreendente, aliado a uma estratégia de frequência.
- O tráfego pago traz resultados mais rápidos e permite segmentação por localização, idade, gênero e comportamento de busca. O tráfego pago exige criativos e mensagens bem construídas; sem isso, o retorno será limitado.



# Resumo das ações prioritárias



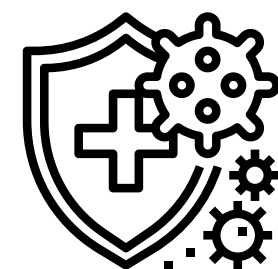
[www.ezranet.com.br](http://www.ezranet.com.br)



Cadastrar consultório no Google Meu Negócio e Doctoralia.



Criar uma landing page otimizada para agendamentos.



Combinar tráfego orgânico e pago conforme objetivo e orçamento. Essas ações garantem visibilidade, credibilidade e fluxo constante de pacientes.

# Obrigado

por sua atenção



Entre em contato  
para uma consultoria  
gratuita



Phone  
**(24) 992134776**



Location  
**Barra do Pirai**



Website  
**[www.ezranet.com.br](http://www.ezranet.com.br)**

