



COMO CRIAR

ANÚNCIOS PARA CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

Siga no Instagram
[@rinovack](https://www.instagram.com/rinovack)

SUCCESS **ODONTO**
RICARDONOVACK

SUMÁRIO

- 1 Introdução
- 2 O anúncio ideal
- 3 Como gravar um vídeo
- 4 Estratégia para Gravação de Anúncios
- 5 Tipos de anúncios

1 INTRODUÇÃO

→ Um dos pilares para o marketing de clínicas odontológicas é a veiculação de campanhas, ou melhor, anúncios que serão essenciais para **geração de leads** e captação de **novos pacientes** para o consultório.

Esses anúncios podem ser veiculados em redes sociais como Instagram e Facebook, ou em outras plataformas como Google e Youtube.

Os anúncios devem passar uma **mensagem clara**. Lembre-se que muitas vezes este será o primeiro contato que o paciente terá com sua clínica, portanto você deve ter qual imagem quer passar.

Durante todos os nossos anos de experiência, percebemos um padrão entre nossos alunos: **as clínicas com os melhores resultados são aquelas que mais gravam anúncios.**

Por isso, a gravação de anúncios deve fazer parte da **rotina da clínica**, inclusive com a gravação dos procedimentos sempre que o paciente se sentir confortável. Claro que não é qualquer tipo de anúncio, mas aqueles que seguem as diretrizes da nossa metodologia, sobre a qual dissertaremos a seguir.

2. O ANÚNCIO IDEAL

Um bom anúncio não é aquele que atrai todo mundo, mas sim as pessoas certas. Eles servem como um filtro para que só cheguem até você aqueles que realmente fazem parte do seu público que você quer atingir.

→ Um bom exemplo disso é esse anúncio:



Esse anúncio pode lotar seu whatsapp de mensagens, mas provavelmente a maioria delas serão daqueles que chamamos de lead desqualificados, ou seja, pessoas que não se enquadram no perfil de pacientes da clínica.

Não é vantajoso ter um consultório voltado para público A e B e meus anúncios não estarem de acordo com esse perfil de público. Os anúncios gravados precisam **OBRIGATORIAMENTE** mostrar que são para público A e B.

O inverso também se aplica. Caso tenha uma clínica que atenda preços populares e seus anúncios passem uma imagem extremamente sofisticada, isso pode afastar seus pacientes.

A prioridade sempre será **anúncios em vídeo**. Dessa forma, além de passar mais informações ao longo do anúncio, também passa a informação de forma mais clara, trazendo sempre leads mais conscientes e qualificados.

Anúncios em imagem tendem a trazer muitos curiosos, justamente porque faltam informações no anúncio.



3. COMO GRAVAR VÍDEOS

Muitos dentistas dizem ter vergonha de gravar vídeos ou que isso é uma perda de tempo. Esse comportamento pode te afastar dos seus pacientes. A partir do momento em que você quebrar essa barreira, verá a quantidade de benefícios que isso trará para o seu consultório.

O único jeito de vencer essa vergonha é simplesmente gravando. O ato de aparecer em frente às câmeras é uma questão de treino, como tudo na vida, e quanto mais você praticar melhores serão seus resultados

Além disso, existem algumas dicas que costumamos passar aos nossos alunos que podem te ajudar:

- Cenário e luminosidade: esses são pontos importantes para que o vídeo fique ainda mais atrativo! Use um espaço bonito de sua clínica, que cria conexão e que tenha uma boa iluminação
- Ruídos externos: esses barulhos podem dificultar a compreensão do paciente, em relação ao que você diz durante o vídeo. Procure um local calmo, e que te permita gravar com calma.
- Vestimenta: que impressão você quer passar pro seu paciente? A sua vestimenta ajuda nisso!
- Segurança: a fala segura mostra o quanto você se preocupa com seu paciente e o quanto você sabe do que fala, entende? Por isso o uso correto do script é tão importante
- **DICA EXTRA:** Existem aplicativos que funcionam como um teleprompter e podem te ajudar a não esquecer nenhuma palavra importante!

4

ESTRATÉGIA PARA GRAVAÇÃO DE ANÚNCIOS

Às vezes é complicado gravar anúncios com os pacientes, pois a grande maioria tem vergonha ou não quer ser gravado, o que dificulta um pouco a produção constante de novos anúncios.

Por isso criamos um método que pode ser facilmente aplicado na sua clínica para conseguir gravar um grande número de anúncios de forma rápida.

Passo 1: Reserve um espaço na sua agenda só para gravações, de preferência um dia inteiro que você possa se dedicar exclusivamente a isso.

Passo 2: Nesse dia, escolha de 3 a 4 pacientes que você conheça e que, de preferência, tenha facilidade de falar em frente à câmera. Geralmente, recomendamos pacientes que gostem de gravar vídeos ou serem gravados, pessoas que fazem teatro ou micro-influenciadoras que já estão adaptados a esse tipo de gravação.

Passo 3: Quando falar com esses pacientes, você deixa previamente avisado que irá gravar alguns anúncios com essa pessoa, e se puder, contrate um video maker

Passo 4: No dia da gravação, reserve 30 minutos antes e 30 minutos depois do procedimento para cada paciente, para explicar e gravar sem pressa com cada um, podendo mostrar os vídeos exemplos dos anúncios para cada

paciente, para eles entenderem como podem se portar na gravação de cada anúncio, lembrando que a melhor ordem de gravação é essa:

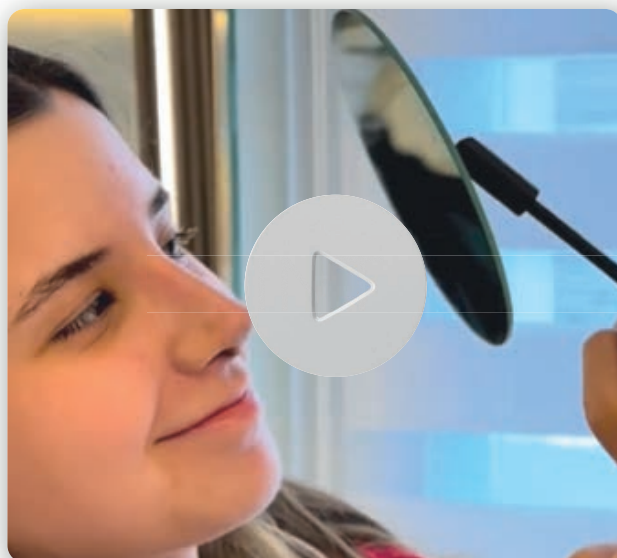
- 1° - Gravar o Antes do anúncio de Antes x Depois
- 2° - Reação de Paciente
- 3° - Depoimento
- 4° - Gravar o Depois do anúncio de Antes x Depois

5 TIPOS DE ANÚNCIOS

→ **Anúncio de Reação de Paciente:**

Esse anúncio consiste no paciente se ver pela primeira vez, depois de realizar o procedimento, ou seja, ele irá se surpreender com a transformação que teve, é importante pegar as expressões e a cara de surpresa. Um exemplo de como é feito esse anúncio:

<https://www.instagram.com/p/CqB7Plouu2R/>



→ **Anúncio de Depoimento:**

Esse anúncio é a conversa que o odontólogo tem com o paciente logo após realizar o procedimento, é importante perguntar sobre autoestima, o que achou do procedimento, se ficou como esperado, o que vai mudar daqui pra frente. Link para vídeo exemplo:

https://www.instagram.com/p/Cyjik6buvaM/?img_index=2



→ **Anúncio de Antes x Depois em Vídeo**

Esse anúncio, é o famoso anúncio de antes e depois, mas feito de uma forma dinâmica e que não corre risco de tomar bloqueio. Consiste em você fotografar com o celular a foto do antes, e depois de realizar o procedimento, colocar a foto do antes na frente do sorriso novo e logo depois que começa a gravar, o celular com a foto do antes é retirado da frente do sorriso do paciente, mostrando o resultado do procedimento. Link para vídeo exemplo:

<https://www.instagram.com/p/C2urfXNuynk/>



→ **Drive com mais alguns anúncios que funcionam:**

<https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1R-pbw5WPW27j2Vzk1SxzfVf088gnNEqBo>

A equipe SucessOdonto agradece!

VAMOS JUNTOS!

SUCCESS **ODONTO**
RICARDO NOVACK

GOSTOU DESSAS ESTRATÉGIAS?

Ainda tenho um último presente para você...

Para todos aqueles que já deram o primeiro passo para transformar a sua carreira na Odontologia, estou disponibilizando uma **CONSULTORIA GRATUITA** com a nossa equipe de especialistas da SucessOdonto.

Em uma sessão de apenas 30 minutos vamos te ajudar a identificar e reparar os gargalos que a sua clínica possui em marketing, gestão, equipe e precificação e te direcionar para outros conteúdos, pdfs e cursos que irão resolver o seu problema de forma específica.

Clique no link abaixo e agende a sua consultoria gratuita.

QUERO MINHA CONSULTORIA GRATUITA