



CONSTRUINDO AUTORID
POR MEIO DA INFORMAÇÃO



acessolivre

FERNANDO MORAES

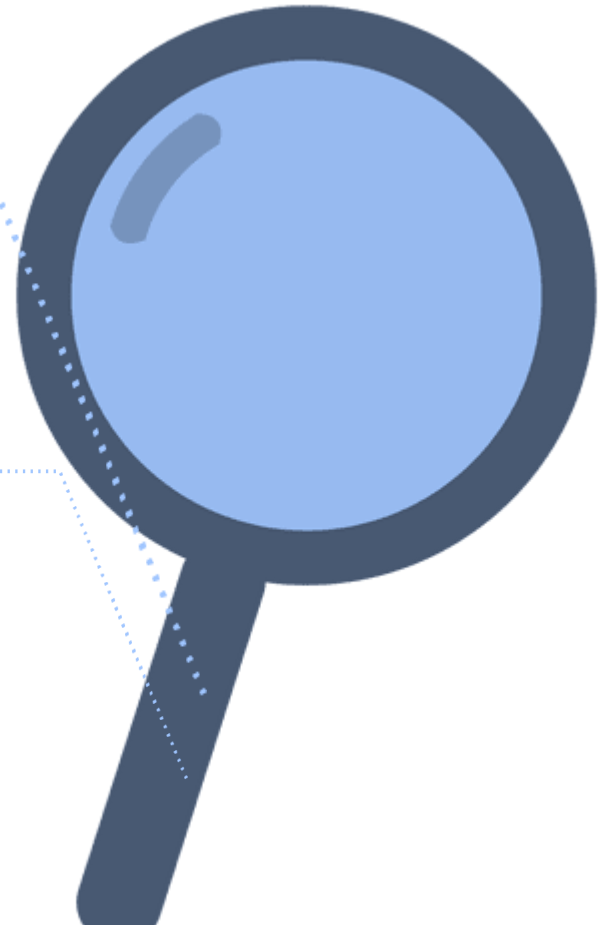
Diretor de Comunicação Integrada

www.alivre.com.br

TODOS QUE PROCURAM UM
CONSULTÓRIO TEM A MESMA FEBRE

**A FEBRE DO
GOOGLE**

**PROCURAM NO
DR. GOOGLE**



90%

Buscam info sobre
saúde

68%

Buscam info sobre
medicamentos

45%

Buscam sobre hospitais,
clínicas, serviços

41%

Querem conhecer
experiência de outras
pessoas com o mesmo
problema

1/4

Não checa a
veracidade das fontes
em que pesquisam

As técnicas avançam e
Precisam ser comunicadas

Quem tem
conteúdo
relevante
está um passo
à frente

O QUE ISSO QUER

DIZER?

Quem consegue comunicá-las
também está um passo à frente

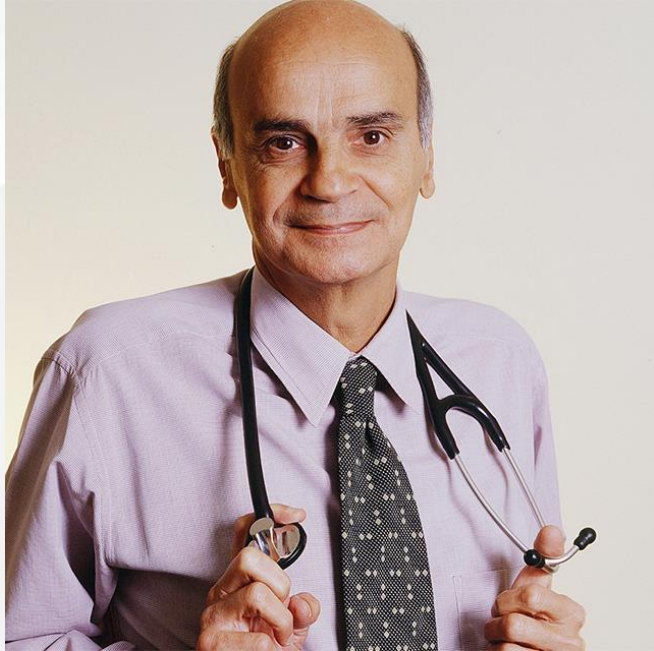
Quem se comunica
pode ser a fonte
confiável



autoridade

Quando você pensa em uma
Autoridade na área da saúde

Quem é este profissional?



autoridade

Além de um grande profissional

- Construiu reputação com informação

- Na época em que os meios tradicionais dominavam

FALAR
DIRETAMENTE

COMO TORNAR-SE

autoridade?

TECNOLOGIAS
ACESSÍVEIS

PÚBLICO
DESEJA



CASE HEALIZE



healize



Pilates em casa: exercícios para aliviar dores na coluna

302.081 visualizações

7,6 MIL

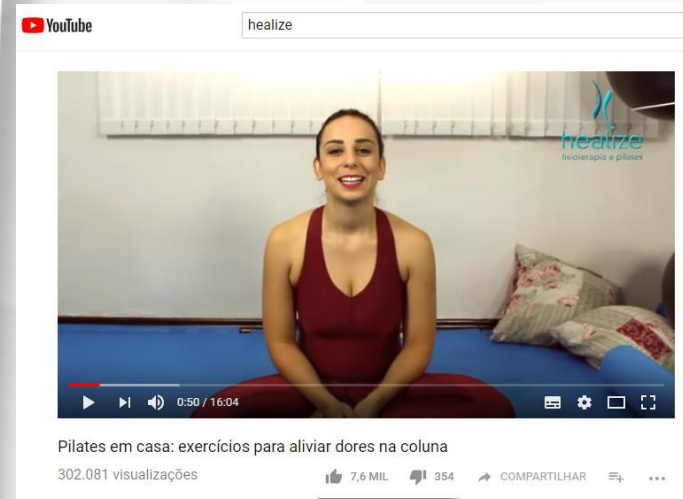
354

COMPARTILHAR



O SEGREDO É PLANEJAMENTO

- >Roteiro planejado
- >Conteúdo com histórico de buscas
- >Palavras-chaves estudadas
- >Estratégia de SEO
- >Distribuição do conteúdo
- >Estímulo à interação
- >Análise do desempenho



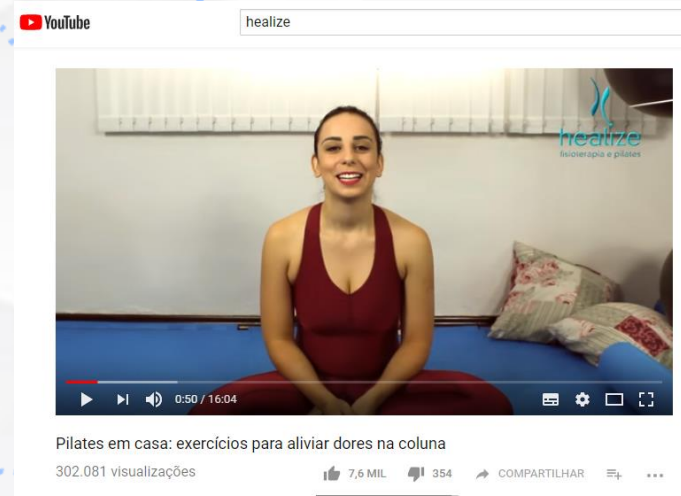
DESEMPENHO

302 mil
Visualizações

7,6 mil
Likes

7,1 mil
Inscritos

+Marca/Reputação/Contatos




O ALCANCE DO QUE É COMUNICADO

“Um amigo viu
meu vídeo em
um congresso
do qual ele
participou!”

LUANDA COLLANGE
CLÍNICA VENTO LESTE



**Informação
Relevante
Útil e de qualidade...**



VAMOS FALAR DE

MARKETING

DE CONTEÚDO

**...entregue onde
meu público está**



**...na hora em
que ele precisa...**



**...respondendo às
suas perguntas**



pensando

Como

Meu

cliente

Antes de utilizar
qualquer ferramenta

É preciso entender o
comportamento do cliente

Entender porque ele
escolheu você

COMO?

PERGUNTANDO A ELE

pensando

O QUE O FEZ CHEGAR ATÉ MIM?

Como

Meu

cliente

- >Indicação?
- >Redes sociais?
- >Google?
- >Plano de saúde?

pensando

QUAL O CAMINHO ATÉ DECIDIR?

Como

Meu

cliente

- >1º Contato com a marca
- >1º Lembrança
- >Quais os passos até a compra

pensando

Como

Meu

cliente

O QUE O CONVENCEU?

- > Reputação?
- > Conteúdo?
- > Depoimento?
- > Respostas às perguntas

pensando

RESISTÊNCIAS SUPERADAS?

Como

Meu

cliente

- > Preço
- > Distância
- > Técnica eficaz
- > Info. sobre tratamentos

pensando

RESISTÊNCIAS SUPERADAS?

Como

Meu

cliente

- > Preço
- > Distância
- > Técnica eficaz
- > Info. sobre tratamentos

pensando

OUTRAS POSSIBILIDADES

Como

Meu

cliente

- > Clientes antigos
- > Clientes da concorrência
- > Quem não contratou
- > Info. do mercado

Para onde levam
As respostas



PERSONA
JORNADA DE COMPRA

MARKETING DE CONTEÚDO

- **ESTRATÉGIA**
- **PLANEJAMENTO**
- **OBJETIVOS**
- **FERRAMENTAS**
- **EQUIPE**

O que não publicar

Cada entidade tem suas normas

Em geral:

- Não divulgar imagem que identifique paciente

- Não prometer resultados garantidos e milagrosos

A informação cuidadosa é Permitida e recomendada

DE VOLTA AO INÍCIO

A maioria absoluta dos pacientes busca informações na internet.

A informação útil, relevante e de qualidade pode ser a chave para quem busca se tornar autoridade no seu segmento para seu público.

Uma estratégia de Marketing e Comunicação planejada e eficiente pode transformá-lo nesta autoridade.



OBRIGADO !

E-mail
fernando@alivre.com.br

www.alivre.com.br