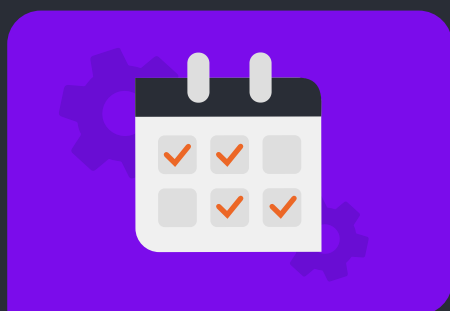


MATERIAL GRATUITO

Modelos de Script para atendimento na odontologia

Como potencializar conversas, interações e negociações do seu time com foco em conversão





Sumário

Introdução

1. Atendimento humanizado

- O que é atendimento humanizado?
- Qual a importância do atendimento humanizado na odontologia?

2. O prejuízo pela falta de comunicação assertiva

- Quanto custa um paciente perdido?

3. Modelos de Scripts para atendimento na odontologia

- Pré-consulta
 - Scripts para abordagem inicial
 - Scripts para agendamentos
 - Scripts de qualificação para tratamentos
 - Scripts para lembretes de consulta
 - E se o paciente deixar sua mensagem sem resposta?
 - Quando percebemos que é hora de encerrar o contato
 - Scripts para lembretes de consulta
- Pós-venda
 - Scripts de acompanhamento pós-consulta
 - Scripts para solicitação de feedback



Sumário

- Scripts adicionais
 - Cobrança de consultas pagas
 - Pagamento antecipado
 - Cobrança de parte do procedimento (sinal)
- Scripts de acompanhamento para retorno

4. Utilize o software de gestão Clinicorp e não deixe mais seu futuro paciente escapar

- Como a agenda inteligente Clinicorp organiza seus processos e melhora seus resultados?



Introdução

Você já parou para calcular o **custo de perder um paciente** devido a falhas de comunicação no atendimento?

A verdade é que cada oportunidade perdida não representa apenas uma perda financeira imediata, mas também impacta diretamente no potencial de crescimento e sucesso da sua clínica odontológica.

Imagine a seguinte situação: um paciente em potencial entra em contato com sua clínica, interessado em agendar uma consulta ou realizar um tratamento. No entanto, devido a uma palavra dita na hora errada ou uma frase mal elaborada, esse paciente decide buscar serviços em outro lugar.

O que você perdeu vai além de uma única consulta. Considere as oportunidades perdidas de **tratamentos futuros, acompanhamentos e até mesmo indicações para novos pacientes.**

Segundo **artigo que foi destaque no portal Terra**, mais da metade (**55%**) dos brasileiros não vão ao dentista ao menos uma vez por ano. Isso nos mostra certo descaso e até certa resistência da população em buscar e dar sequência a um tratamento odontológico completo.

Sabendo disso, é extremamente importante que seu time saiba exatamente como agir ou o que falar para reter o paciente que chegou na sua clínica e fazer com que ele siga toda a jornada de atendimento e feche o tratamento.



A falta de uma comunicação assertiva compromete não apenas a eficiência do atendimento, mas também a capacidade da clínica de converter pessoas interessadas em pacientes. Cada paciente perdido representa não apenas uma perda financeira, mas um obstáculo para o crescimento e sucesso do seu negócio.

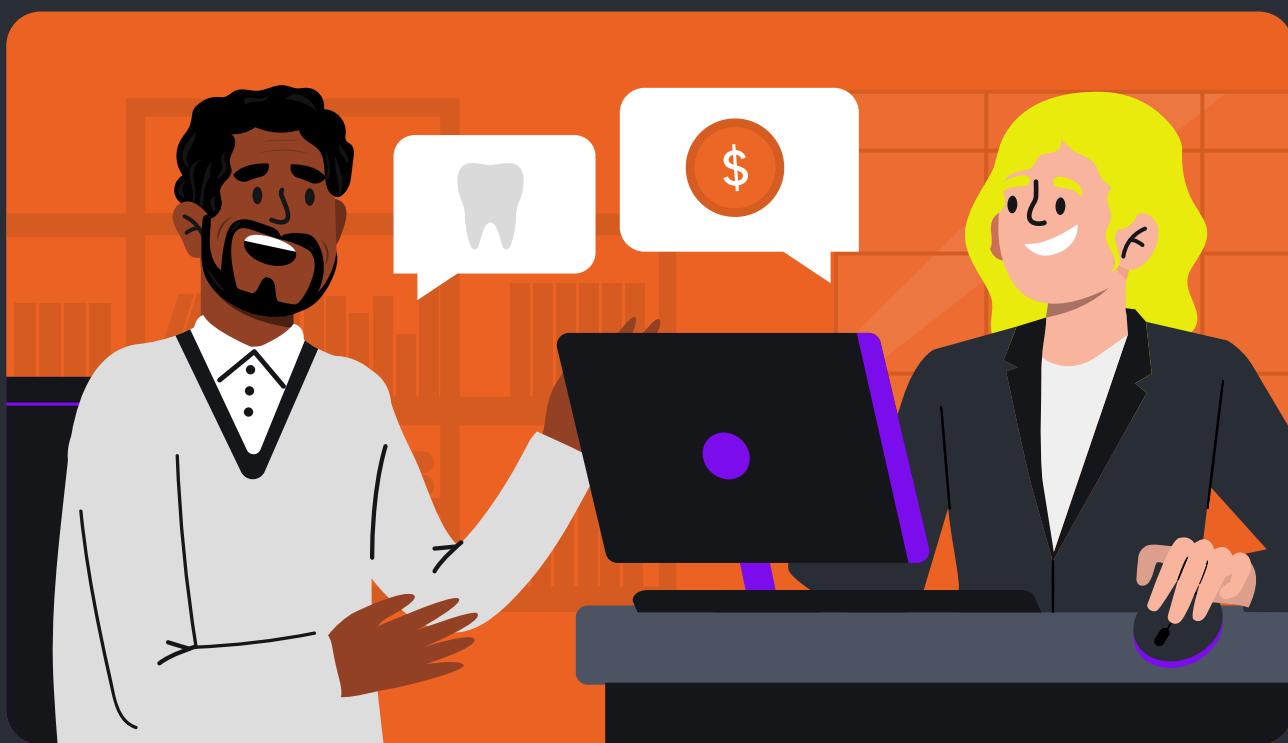
Neste material gratuito, apresentamos modelos de scripts estratégicos para atendimentos, além de uma abordagem prática para capacitar sua secretária a aprimorar suas habilidades de comunicação na odontologia.

Vamos explorar como um atendimento humanizado pode transformar a experiência do paciente e impulsionar os resultados da sua clínica.

Boa leitura!

CAPÍTULO 1

Atendimento humanizado





O que é atendimento humanizado?

O conceito de **atendimento humanizado** representa uma abordagem diferenciada no atendimento odontológico, colocando a experiência e o conforto do paciente no centro das atenções. Essa abordagem não se limita apenas ao tratamento dentário, mas engloba toda uma jornada acolhedora e empática.

Imagine-se como um paciente que está enfrentando um grande desconforto em um ou mais dentes, isso tem atrapalhado sua rotina pessoal e até mesmo sua rotina corporativa. Você está cansado, incomodado e triste por conta desse problema. Até que decide buscar um profissional odontológico. Em qual clínica você se sentiria mais confortável para realizar essa consulta?

Quando seu paciente fizer essa pergunta a resposta tem que ser a sua clínica!

A resposta sempre será um ambiente onde o profissional não apenas trata a condição dentária, mas também se preocupa em compreender a sua dor, suas expectativas em relação ao tratamento e eventuais traumas associados. Um **atendimento humanizado** envolve o cuidado com cada um desses aspectos, explicando o procedimento de forma clara e tranquilizando o paciente durante todo o processo.



Qual a importância do atendimento humanizado na odontologia?

A importância do atendimento humanizado reside, portanto, na construção de um relacionamento sólido e de confiança entre profissional e paciente. Esse tipo de abordagem não só melhora a experiência do paciente, como também influencia positivamente todas as etapas do tratamento odontológico, desde a consulta inicial até o acompanhamento pós-tratamento.

Além disso, uma odontologia humanizada é uma poderosa ferramenta de fidelização de pacientes.

Pacientes que recebem um atendimento empático e cuidadoso tendem a se sentir mais à vontade em retornar ao consultório e em recomendar os serviços a outras pessoas, contribuindo diretamente para o crescimento e sucesso da clínica odontológica.

O atendimento humanizado não é apenas uma abordagem ética e compassiva, mas também uma estratégia eficaz para promover a satisfação do paciente, melhorar os resultados clínicos e fortalecer o vínculo entre profissional e comunidade.

CAPÍTULO 2

O prejuízo pela falta de comunicação assertiva





Quanto custa um paciente perdido?

No início desse material, perguntamos se você já havia calculado o **custo de perder um paciente** devido a falhas de comunicação no seu atendimento. Vamos responder juntos.

Sempre que você ou seu time cometem uma falha no atendimento e afastam um paciente, há uma perda significativa de oportunidades.

Considere as possibilidades perdidas: talvez esse paciente estivesse interessado em um plano de acompanhamento ou pronto para marcar uma cirurgia. Além disso, esse paciente poderia se tornar um indicador no futuro, recomendando sua clínica a pelo menos mais cinco pessoas.

Agora, pense no impacto financeiro dessas perdas.

Calcule seu ticket médio por paciente, agora multiplique pela quantidade de vezes que ele poderia voltar à sua clínica no ano. Depois disso, multiplique esse valor pela quantidade de pacientes que ele poderia indicar, depois de receber um atendimento impecável. O resultado é uma quantia extremamente significativa de dinheiro perdido no seu planejamento anual.

A falta de comunicação assertiva não apenas compromete a eficiência do atendimento, mas também mina a capacidade da clínica de converter leads em pacientes satisfeitos.

Investir em estratégias de comunicação eficazes e na capacitação das equipes de atendimento é essencial para minimizar essas perdas. Scripts bem elaborados e treinamentos adequados podem melhorar significativamente a capacidade do time para converter leads em pacientes e fornecer uma experiência incrível desde o primeiro atendimento, otimizando assim o desempenho e a rentabilidade da clínica.

CAPÍTULO 3

Modelos de Scripts para atendimento na odontologia





Pré-consulta

A etapa de pré-consulta é fundamental para estabelecer uma base sólida de comunicação e confiança com o paciente, preparando-o para uma experiência positiva e facilitando o processo de conversão. Nesta fase, é essencial empregar uma comunicação assertiva e eficaz para orientar o paciente desde o primeiro contato até o agendamento da consulta. Vamos explorar modelos de scripts específicos para cada etapa crucial da pré-consulta:

Scripts para abordagem inicial

A abordagem inicial é o primeiro ponto de contato com o paciente em potencial. O objetivo é criar uma impressão positiva e acolhedora, transmitindo profissionalismo e interesse genuíno pelo bem-estar do paciente.

Instagram/Facebook:

Paciente: Oi, tenho interesse em saber mais sobre os serviços da clínica. Podem me ajudar?

Secretária: Olá [Nome]! Como está?

Secretária: Agradeço por entrar em contato conosco! Meu nome é [Nome], e faço parte da equipe de atendimento ao cliente aqui na [Nome da clínica]. Estou aqui para ajudar você em tudo que precisar. Poderia me passar seu número de WhatsApp para que possamos continuar nossa conversa de forma mais direta?

WhatsApp:

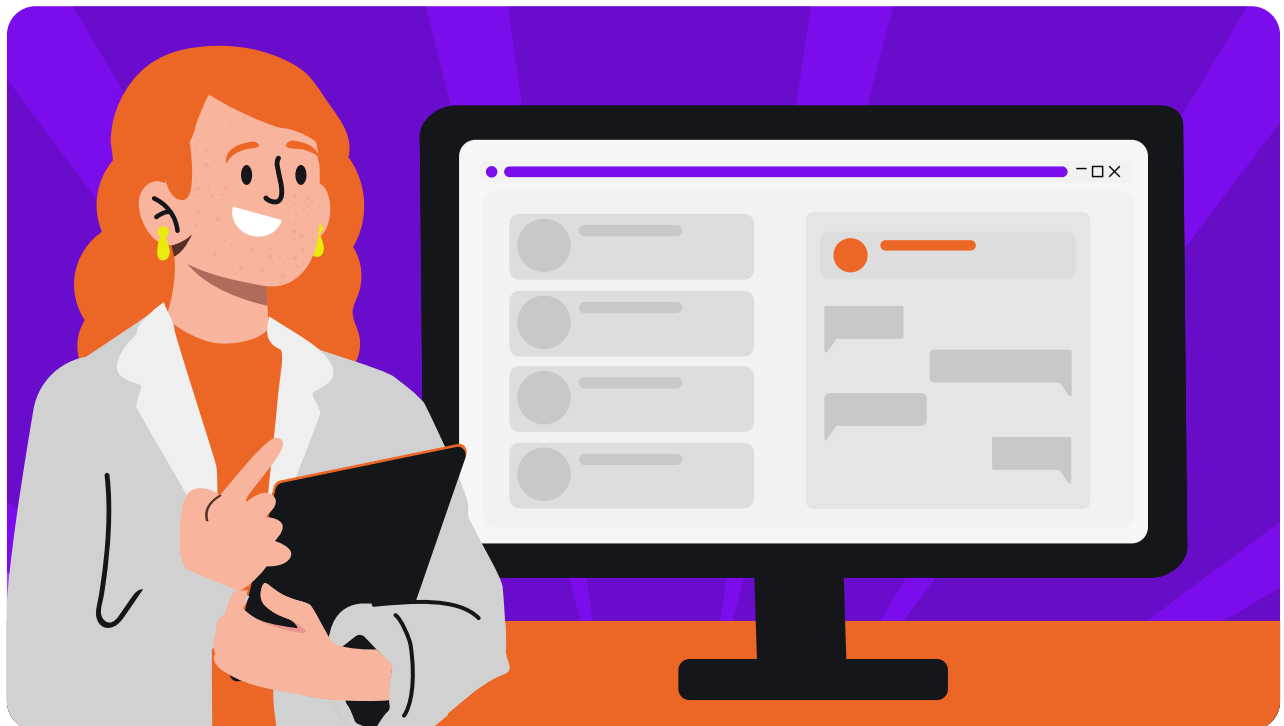
Secretária: Olá [Nome]! Espero que esteja tendo um bom dia!

Secretária: Agradeço por escolher entrar em contato conosco. Aqui é [Nome], da [Nome da clínica]. Para entendermos melhor suas necessidades, você poderia me contar o que gostaria de melhorar [Desejo do cliente]? O que te levou a nos procurar?

WhatsApp (Follow-up)

Secretária: Oi [Nome do contato]! Como está?
(Aguardar resposta...)

Secretária: Eu sou [Nome], da [Nome da clínica]. Você havia deixado seu contato conosco via Instagram. Gostaria de saber mais sobre suas expectativas e necessidades. O que acha de me contar que tipo de serviço está buscando?





Scripts para agendamentos

Durante o agendamento, a secretária deve conduzir o paciente de forma eficiente, fornecendo informações claras sobre disponibilidade de horários e procedimentos necessários.

Convite para Agendamento:

Modelo 1:

Secretária: Olá [Nome]! Estou entrando em contato para agendar sua consulta inicial com o(a) Dr.(a) [Nome]. Temos disponibilidade nos dias dd/mm às xx:xx e dd/mm às xx:xx. Qual dessas opções funciona melhor para você?

Modelo 2:

Secretária: Olá [Nome]! Gostaríamos de convidá-lo(a) para uma consulta inicial com o(a) Dr.(a) [Nome]. Podemos agendar sua consulta para os dias dd/mm às xx:xx ou dd/mm às xx:xx. Qual é o melhor horário para você?

Modelo 3:

Secretária: Boa tarde, [Nome]! Estamos agendando consultas para o(a) Dr.(a) [Nome] e gostaríamos de garantir um horário para você. Temos disponibilidade nos seguintes dias: dd/mm às xx:xx ou dd/mm às xx:xx. Qual dessas opções se adapta melhor à sua agenda?

Confirmação de Consulta:

Modelo 1:

Secretária: Olá [Nome]! Seu horário está confirmado para o dia dd/mm às xx:xx com o(a) Dr.(a) [Nome]. Devido à alta demanda, pedimos para efetuar o pagamento até dois dias antes da consulta para garantir sua vaga. Estamos ansiosos para vê-lo(a)!

Modelo 2:

Secretária: Olá [Nome]! Estou entrando em contato para confirmar sua consulta agendada para dd/mm às xx:xx com o(a) Dr.(a) [Nome]. Por favor, confirme sua presença e aproveite para nos informar qualquer dúvida que possa ter sobre o procedimento.

Modelo 3:

Secretária: Olá [Nome]! Quero confirmar sua consulta marcada para dd/mm às xx:xx com o(a) Dr.(a) [Nome]. Por favor, confirme sua disponibilidade e se precisar reagendar, entre em contato conosco. Obrigado!

Modelo 4:

Secretária: Olá [Nome]! Quero confirmar sua consulta marcada para dd/mm às xx:xx com o(a) Dr.(a) [Nome]. Para garantir que sua experiência seja a melhor possível, gostaríamos de encaminhar alguns resultados que tivemos do [Procedimento de interesse].

[Foto do resultado 1]: [Explicação breve e clara do resultado].

Caso tenha alguma dúvida estamos à disposição, e aguardamos a sua visita.

Ajuste de Agendamento:

Modelo 1:

Secretária: Olá [Nome]! Infelizmente, precisamos ajustar o horário da sua consulta. Podemos remarcar para o dia dd/mm às xx:xx ou dd/mm às xx:xx. Qual desses horários é melhor para você?

Modelo 2:

Secretária: Olá [Nome]! Houve uma mudança na agenda do(a) Dr.(a) [Nome]. Podemos ajustar sua consulta para dd/mm às xx:xx ou dd/mm às xx:xx. Por favor, nos informe o mais breve possível qual horário é mais conveniente para você.

Modelo 3:

Paciente: Olá, o horário que escolhi não vai funcionar para mim. Tem outro disponível?

Secretária: Olá [Nome]! Podemos reagendar sua consulta para o dia dd/mm às xx:xx? Fica melhor para você? Se precisar de mais opções, por favor nos avise.

Scripts de qualificação para tratamentos


Qualificar os pacientes de forma adequada é essencial para entender suas necessidades específicas, oferecer informações relevantes sobre os procedimentos e garantir que a oferta seja realmente útil e satisfatória para eles. Através de uma série de perguntas cuidadosamente elaboradas, podemos direcionar melhor nossa abordagem e personalizar o atendimento, proporcionando uma experiência mais eficaz e satisfatória para os pacientes

Qualificando sem ser indelicado nem invasivo

Paciente: "Olá, tenho interesse em fazer [Tratamento ou serviço odontológico]".

Secretária (Mensagem 1): "Olá! Aqui é [Nome do(a) Profissional]. Você se importa se eu fizer algumas perguntas rápidas para entender melhor suas necessidades e oferecer informações relevantes sobre o tratamento?"

Paciente (Responde): "Sim, pode fazer".



Secretária (Mensagem 2): “Primeiramente, você já realizou algum tratamento odontológico anteriormente? Se sim, qual foi o procedimento? E o que você espera alcançar com [descreva o tratamento]?”

Paciente (Responde)

Secretária (Mensagem 3): “Entendi. Você pesquisou ou sabe algo sobre o procedimento [descreva o tratamento]?”

Paciente (Responde)

Secretária (Mensagem 4): “Ok, e qual é a principal motivação para você buscar esse tratamento agora? Há algum incômodo específico ou é para melhorar a estética?”

Paciente (Responde)

Secretária (Mensagem 5): “Você já viu algum resultado desse tratamento em nosso site ou redes sociais? Se sim, o que mais chamou sua atenção para considerar fazer o tratamento conosco?”

Paciente (Responde)

Secretária: (Agrega valor com base na resposta do paciente sobre o tratamento, pode ser áudio).

Secretária (Mensagem 6): “E qual é o seu nível de urgência para realizar o tratamento? É algo que você deseja realizar em breve?”

Se o **paciente** responder "Sim" para a urgência

Secretária (Mensagem 7): “Entendo sua urgência. Vamos resolver sua situação então. Vou te explicar mais detalhes sobre o tratamento e agendar uma consulta para avaliação, ok?”



E se o paciente deixar sua mensagem sem resposta?

Mensagem 1 | Modelo 1

“Olá [Nome], espero que esteja tudo ótimo com você. Há alguma dúvida ou questão que eu possa esclarecer sobre o tratamento que discutimos anteriormente?”

Mensagem 1 | Modelo 2

“Oi [Nome], como estão as coisas? Notei seu interesse em realizar um tratamento odontológico conosco e percebi que não prosseguimos na nossa conversa. Posso te ajudar com mais informações sobre o procedimento?”

Mensagem 2

“Olá [Nome], tudo bem? Estou aqui para ajudar caso ainda tenha interesse no tratamento odontológico que conversamos anteriormente. Gostaria de agendar uma consulta para mais detalhes?”

Mensagem 3

“Oi, [Nome]! Espero que esteja bem. Notei que não obtive resposta de você. Se tiver interesse ou dúvidas sobre o tratamento, estou à disposição para ajudar.”

Mensagem 4

“Olá [Nome], tudo bem? Notei seu interesse em realizar um tratamento e por isso gostaria de compartilhar alguns resultados que obtivemos com o [Procedimento de interesse].

[Enviar fotos]

Temos disponibilidade para avaliação nos seguintes dias: dd/mm às xx:xx ou dd/mm às xx:xx. Qual dessas opções fica melhor para você?

Quando percebemos que é hora de encerrar o contato:

“Olá [Nome], fiz algumas tentativas de contato, mas infelizmente não obtive resposta. Entendo que pode ter outros compromissos. Estou encerrando seu atendimento, mas fico à disposição para retomar nossa conversa quando for conveniente para você. Conte com nosso apoio!”

[Nome da Secretária], da [Nome da Clínica]



Scripts para lembretes de consulta

Os lembretes de consulta são essenciais para reduzir faltas e garantir a presença do paciente.

Lembrete de Consulta

Pacientes antigos

1 dia antes da consulta:

Boa tarde, [Nome]! Espero que esteja tendo um bom dia! Gostaria de lembrá-lo sobre sua consulta agendada para amanhã em nossa clínica. **Por favor, note que podemos acomodar atrasos de no máximo 15 minutos.**

Estamos todos ansiosos para recebê-lo. Já está tudo organizado para garantir que sua experiência conosco seja excepcional.

Tem mais alguma informação que você gostaria de saber?

No dia da consulta:

Bom dia, [Nome]!

Chegou o dia da sua consulta! Estamos prontos para recebê-lo no horário combinado. Temos um café bem quentinho esperando por você. E, por favor, lembre-se de chegar dentro do nosso limite de tolerância para atrasos, para garantirmos um atendimento tranquilo e eficiente.

Nos vemos mais tarde.

Lembrete de Consulta

Pacientes novos

1 dia antes da consulta:

Bom dia, [Nome]! Espero que você esteja bem.

Gostaria de lembrá-lo(a) de que temos uma consulta agendada para amanhã em nossa clínica. Por favor, observe que conseguimos acomodar atrasos de no máximo 15 minutos.

Estamos ansiosos para recebê-lo(a). O(a) Doutor(a) já preparou tudo para o seu atendimento. Enviarei a localização amanhã cedo para facilitar seu trajeto.

Fique à vontade se tiver qualquer dúvida para esclarecer.

No dia da consulta:

Olá, [Nome]! Está animado para sua consulta de hoje?

Já preparamos tudo para lhe dar todo carinho e atenção que você merece.

Sua consulta está agendada para [Colocar o horário]. [Nome do profissional] já está ciente e lhe aguarda no horário combinado.

Aqui está o link do Google Maps para ajudar no seu deslocamento:

[Link do Google Maps]



Pós-venda

No contexto de pós-venda em uma clínica odontológica, a comunicação assertiva desempenha um papel fundamental na fidelização dos pacientes e na geração de indicações. É essencial manter um relacionamento contínuo e positivo com os pacientes após a consulta inicial ou o fim do tratamento.

Script de acompanhamento pós-consulta:

Boa tarde, [Nome]! Espero que esteja se sentindo bem após o procedimento realizado em nossa clínica. Estamos comprometidos com sua saúde e satisfação.

Gostaríamos de saber como está sua recuperação e se está satisfeito(a) com os resultados até agora. Se precisar de qualquer orientação ou tiver alguma dúvida, não hesite em entrar em contato conosco. Sua opinião é muito valiosa para nós!

Script para solicitação de feedback:

Boa tarde, [Nome]! Espero que seu dia esteja sendo ótimo.

Agradecemos por escolher nossa clínica e confiar em nossa equipe para seus cuidados odontológicos. Sua satisfação é nossa prioridade.

Para nos ajudar a melhorar nossos serviços e proporcionar uma experiência ainda melhor, convidamos você a preencher nossa breve pesquisa de satisfação. Além disso, seria incrível se pudesse nos avaliar no Google. Seu feedback é essencial para nós!

Link para a pesquisa de satisfação [Enviar link]

Link para avaliação no Google [Enviar link]



Scripts adicionais

Cobrança de consultas pagas:

Olá [Nome], na sua consulta agendada, o(a) [Doutor] reservará uma hora inteira para se dedicar exclusivamente ao seu caso, abordando suas expectativas e necessidades. Ao final da avaliação, você receberá seu **Plano Exclusivo de Tratamento, detalhando os procedimentos necessários e o investimento requerido para alcançar seus objetivos de forma personalizada.**

Para agendar sua avaliação com o(a) [Nome do doutor], o valor é de [Insirir]. Como prefere efetuar o pagamento? Aceitamos [Meios de pagamentos aceitados pela clínica]

Devido à alta demanda, solicitamos o pagamento integral da consulta até 10 dias antes para confirmar e garantir sua vaga. Após o pagamento, a agenda é bloqueada e sua vaga assegurada.

Preciso apenas confirmar os horários disponíveis que se adequam à sua agenda para agendarmos sua consulta. Neste mês, nossa agenda está quase completa, mas ainda temos alguns horários disponíveis. Qual período seria melhor para você, [Nome], manhã ou tarde?

Pagamento antecipado:

Olá [Nome],

Na sua visita, o(a) Dr.(a) [Nome do dentista] dedicará uma hora exclusiva para entender suas expectativas e necessidades. **Ao final, você receberá um plano exclusivo de tratamento, detalhando os procedimentos necessários para alcançar seus objetivos. Este protocolo será personalizado especialmente para você.**

Durante a consulta, aproveite para esclarecer todas as suas dúvidas. Recomendamos que faça uma lista para garantir que todas sejam respondidas.

Para agendar sua avaliação com o(a) Dr.(a) [Nome do doutor], o valor é [Inserir valor]. No entanto, oferecemos um desconto especial de [Inserir o valor] para pagamentos antecipados via PIX. Como prefere proceder com o pagamento?

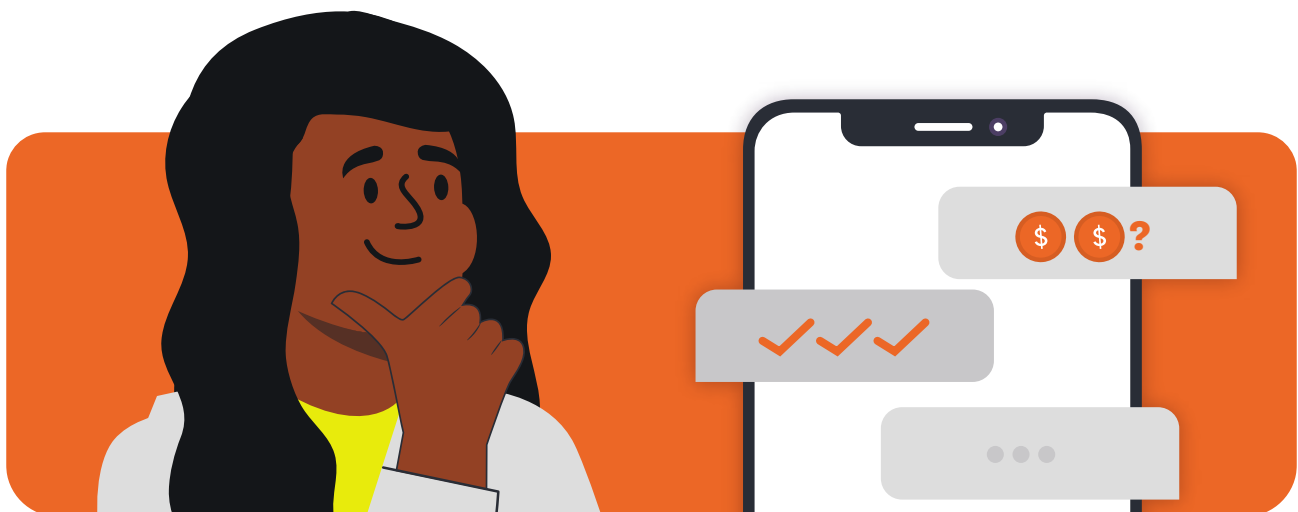
Cobrança de parte do procedimento (sinal):

Olá [Nome],

Para garantir sua reserva e preparar nossa equipe e materiais necessários para o tratamento, solicitamos um pagamento parcial do valor acordado como "sinal" antes da data marcada.

Você pode realizar o pagamento do sinal via PIX, transferência bancária ou cartão através de um link de pagamento, com um valor mínimo de entrada de R\$xx,xx.

Vamos organizar o pagamento do sinal agora? Me confirme e enviarei os dados bancários para garantir sua reserva.



E se o paciente deixar sua mensagem sem resposta?

Mensagem 1 | Modelo 1

Olá, [Nome]! Espero que esteja tudo bem.

Estou entrando em contato para saber se você já teve a oportunidade de realizar os exames que discutimos anteriormente. É fundamental termos esses resultados antes do seu retorno, garantindo uma avaliação completa e precisa.

Assim que tiver os exames em mãos, ficaremos prontos para preparar seu prontuário de forma detalhada. Isso nos permitirá oferecer o melhor suporte possível durante seu tratamento. Qualquer informação adicional será compartilhada imediatamente com nossa equipe médica.

Mensagem 1 | Modelo 2

Olá, [Nome]! Como você está hoje? Estamos ansiosos para iniciar seu tratamento!

Você conseguiu realizar os exames que discutimos? Se precisar de qualquer assistência ou tiver alguma dúvida, não hesite em entrar em contato conosco. Estamos aqui para ajudar em cada etapa desse processo.

Mensagem 2

Oi, [Nome]! Como tem passado? Recebeu minha mensagem anterior?

Entendo que sua agenda pode estar ocupada e peço desculpas se estou sendo insistente. Nosso objetivo é garantir que você tenha todo o suporte necessário. Estamos sempre disponíveis para esclarecer dúvidas ou oferecer assistência. Sinta-se à vontade para nos contatar quando precisar.

CAPÍTULO 4

Utilize o software de gestão Clinicorp e não deixe mais seu futuro paciente escapar





Como a agenda inteligente Clinicorp organiza seus processos e melhora seus resultados?

No contexto das clínicas odontológicas, a eficiência na gestão dos agendamentos e a análise de indicadores são fundamentais para proporcionar um atendimento de qualidade e aumentar a conversão de leads em pacientes satisfeitos. **O software de gestão Clinicorp** oferece uma **agenda inteligente** e uma série de recursos que auxiliam na organização e no desempenho da sua clínica.

Aqui estão algumas vantagens e funcionalidades-chave que podem beneficiar significativamente os processos e os resultados do seu negócio:

1. Gestão de agendamentos simplificada:

Com a agenda inteligente Clinicorp, a secretária pode gerenciar os horários, consultas, confirmações, remarcações e faltas de maneira fácil e rápida. Isso permite uma organização mais eficiente do fluxo de pacientes, minimizando conflitos de horários e otimizando o tempo da equipe clínica.

2. Confirmação automática de consultas:

O Clinicorp automatiza a confirmação de consultas, eliminando a necessidade de confirmação manual por parte da secretária. O sistema envia mensagens automáticas aos pacientes via WhatsApp, SMS, e-mail ou através do aplicativo Clini.me, garantindo que os pacientes estejam sempre informados sobre seus compromissos agendados.

3. Acesso pelo celular e online:

O aplicativo Clinicorp permite que a equipe clínica acesse a agenda de qualquer lugar e a qualquer momento, diretamente pelo celular. Isso proporciona flexibilidade e praticidade no gerenciamento dos agendamentos, além de facilitar o acompanhamento das atividades clínicas em tempo real.

4. Organização de processos:

Com o Clinicorp, é possível categorizar os dentistas da clínica e seus procedimentos por cores, definir marcadores personalizados e facilitar toda a visualização da agenda. Essa organização intuitiva dos processos garante uma melhor comunicação interna e uma gestão mais eficaz das atividades clínicas.

5. Relatórios e indicadores detalhados:

Os relatórios e indicadores fornecidos pelo Clinicorp oferecem uma visão abrangente do desempenho da clínica. É possível analisar faltas, desmarcações, primeira consulta, acompanhamento por categorias, entre outros dados importantes. Essas informações permitem identificar gargalos, oportunidades de otimização e padrões de atendimento, facilitando a tomada de decisões mais assertivas. Confira quais relatórios da agenda estão disponíveis no sistema Clinicorp:

Relatório de faltas:

O relatório de faltas do Clinicorp é uma ferramenta poderosa que auxilia as clínicas a gerenciarem as faltas de pacientes de forma eficiente e estratégica. Além dos benefícios da agenda inteligente, o relatório oferece diversas funcionalidades que contribuem para a otimização do tempo da equipe, a fidelização de pacientes e a proteção da clínica contra processos ou reclamações. E o melhor, as ações são refletidas diretamente no prontuário do paciente.



Relatório de desmarcações:

Os relatórios de desmarcações oferecem uma visão abrangente dos pacientes que foram desmarcados, permitindo análises detalhadas sobre as razões e padrões dessas desmarcações. Esses relatórios podem ser visualizados diariamente, semanalmente, mensalmente ou em períodos específicos, oferecendo flexibilidade na análise de dados. Além disso, é possível filtrar as desmarcações por profissionais ou unidades da clínica, o que é especialmente útil em ambientes com múltiplos prestadores de serviços ou locais de atendimento. Outro recurso importante é a capacidade de identificar as categorias e motivos das desmarcações, bem como o usuário responsável pela desmarcação.

Relatório de primeira consulta:

Os relatórios de primeira consulta fornecem uma visão detalhada dos pacientes que receberam atendimento ou foram agendados para a primeira consulta. Esses relatórios oferecem a flexibilidade de serem visualizados diariamente, semanalmente, mensalmente ou em períodos específicos, permitindo uma análise detalhada do fluxo de novos pacientes. Além disso, os relatórios podem ser segmentados por clínicas. Um recurso valioso desses relatórios é a capacidade de visualizar as respostas dos pacientes sobre como conheceram a clínica, isso permite uma análise estratégica dos canais de atração mais eficazes, ajudando a direcionar os esforços de marketing e promoção de forma mais direcionada e eficiente, e analisar se determinada campanha deu certo.

Relatório de conversão sem agendamento:

Este relatório oferece informações valiosas sobre pacientes cujos orçamentos foram convertidos, mas ainda não agendaram uma consulta. É possível filtrar por um determinado período, profissional e a data do último agendamento, proporcionando uma visão detalhada para aprimorar a eficiência operacional e maximizar a taxa de conversão.



Relatórios de alertas de retorno:

Este relatório oferece uma visão detalhada dos pacientes com alerta de retorno. Ele permite filtrar por diferentes status, como agendado, cancelado ou em aberto, e também oferece opções de filtragem por clínica e período específico. Apresentando informações essenciais, como a data de retorno do paciente, o motivo do retorno (por exemplo, profilaxia ou implante) e o intervalo de tempo para o retorno (um mês ou seis meses), além de identificar o profissional responsável. Com filtros intuitivos e uma visualização clara das informações, o relatório busca otimizar o fluxo de trabalho e aprimorar a comunicação entre os profissionais da clínica.

Relatórios de categorias:

Este relatório oferece uma visualização gráfica das diferentes categorias de agendamentos, tais como avaliação inicial, consulta de emergência e instalação de aparelho, entre outras. As categorias são totalmente editáveis, permitindo que a clínica personalize conforme suas preferências. Além disso, é possível aplicar filtros por período e clínica, especialmente útil para clínicas com mais de uma unidade.

Relatório de marcadores:

Este relatório oferece uma visualização dos diferentes marcadores inseridos nos agendamentos, tais como entregar boleto ao paciente, encaixe, assinar contrato, paciente com medo, entre outros. Os marcadores são totalmente editáveis, permitindo que a clínica personalize conforme suas preferências. Além disso, é possível aplicar filtros por período e clínica, especialmente útil para clínicas com mais de uma unidade, e também analisar a quantidade de categorias utilizadas.

Relatório dashboard analítico:

Além dos relatórios de agendamentos, temos relatórios do Dashboard Analítico que fornece aos profissionais e gestores uma análise abrangente e em tempo real das métricas essenciais, de forma prática e altamente visual.

Benefícios para os pacientes:

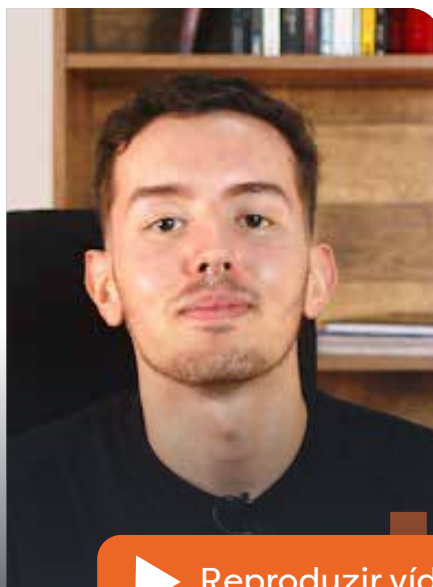
- Recebimento de alertas de consulta ou confirmação via app Clini.me, WhatsApp, SMS ou e-mail, garantindo que não esqueçam de seus agendamentos.
- Experiência mais completa e satisfatória no atendimento recebido, o que contribui para a fidelização e para a geração de indicações.

Benefícios para a clínica:

- Maior agilidade na gestão dos pacientes e dos agendamentos.
- Redução de falhas e atrasos no atendimento.
- Organização centralizada e automatizada dos dados clínicos e administrativos.
- Melhoria na experiência do paciente e na eficiência dos processos internos.

Agenda Inteligente da Clinicorp

Otimize seu consultório odontológico com uma agenda completa, confiável e totalmente digital.



▶ Reproduzir vídeo

Com a agenda inteligente e os recursos oferecidos pelo Clinicorp, os profissionais dentistas e gestores de clínicas odontológicas podem otimizar sua gestão, melhorar o atendimento aos pacientes e, conseqüentemente, aumentar a conversão de leads em clientes satisfeitos. Investir em uma solução tecnológica como o Clinicorp é essencial para acompanhar as demandas do mercado e garantir o crescimento sustentável do consultório.

Para entender melhor como funciona o sistema Clinicorp e como a agenda inteligente pode realmente impulsionar seus resultados de vendas, clique no botão abaixo, preencha um formulário e converse com um especialista para tirar todas as suas dúvidas.

Quero falar com um especialista