

O simples que dá certo

Prof. Dr. Sandro Henrique Batista Santos

sandrohbs@prof.unipar.br

- Especialista em Ortodontia – Uningá/PR;
- Mestre em Odontologia / Ortodontia – Uningá/PR;
- Doutor em Odontologia / Materiais Dentários – UFPel/RS;
- Coordenador Especialização Ortodontia – BIONE/PR;
- Professor Ortodontia – UNIPAR/PR e BIONE/PR;
- Gestor Clínica Ideal Odontologia Pelotas/RS;
- Ministrador Ortodontia e Gestão de Negócios em Odontologia;
- 15 anos de experiência em Odontologia.

Olá amigos,

Você já parou para pensar nas mudanças que o mercado odontológico tem passado nos últimos anos em todos os aspectos?

A cada dia novos materiais são lançados, investidores olhando a Odontologia como uma oportunidade de negócio, as redes de franquias expandindo, novos profissionais entrando no mercado de trabalho almejando alcançar um lugar ao sol e muitos se especializando para melhorar tecnicamente, além da crescente exposição e propagação dos profissionais, principalmente nas mídias sociais. Essas são algumas das mudanças que poderíamos citar, as quais também podem ser vistas como uma simples evolução natural, principalmente por estarmos em um mercado com um grande número de profissionais que em boa parte são altamente qualificados.

Como em todo mercado, não podemos esquecer que a existência do serviço ou produto oferecido depende da procura de tal, assim como também devemos considerar a mudança no perfil dos consumidores, diretamente influenciados pelas mudanças na Odontologia, com maior acesso à informação, alcançados pela propaganda tanto de profissionais e, em alguns casos, até pelas companhias de produtos odontológicos, formando um novo perfil de consumidores.

Em todo o exposto acima existe alguma novidade? Essas mudanças são ou podem ser controladas? Já que não são novidades, o que posso fazer?

Nos cabe, dessa forma, acompanhar o mercado e nos adaptarmos a essa nova Odontologia. No entanto, posso afirmar que nem toda novidade apagará o que já está funcionando. Alerto para que essa afirmação seja considerada de forma individual.

Considerando essa premissa, vou pontuar algumas atitudes simples e que funcionam:

Invista em você. Essa frase é quase um clichê, porém verdadeira! Cursos de pós-graduação, congressos e palestras são ótimos momentos para ficar por dentro das novidades, conversar com colegas da área e trocar experiências.

Mantenha-se atualizado. Além dos cursos que citei acima, uma boa leitura de periódico da área ajuda a estudar e manter-se em dia com as atualidades da profissão.

Treine sua equipe de trabalho, independente do número de colaboradores que trabalham contigo. Reuniões e treinamentos contínuos ajudam na padronização dos processos e a equipe tende a trabalhar mais motivada.

Foque em manter sua carteira de clientes. Atitudes simples podem fazer a manutenção do número de pacientes ativos no consultório, como uma mensagem para lembrar a próxima consulta, uma ligação no aniversário, uma lembrança em datas comemorativas são alguns exemplos.

De acordo com a sua possibilidade e avaliando o seu público alvo, invista em propaganda. Avalie quem são os seus clientes e planeje o investimento. Hoje a maioria das pessoas possui alguma rede social, porém, o importante é alcançar as pessoas certas e, para isto, existem filtros e formas para que sua exposição seja direcionada.

Cuidado com a estrutura física, desde a fachada do consultório até a área interna. Os pacientes são bons observadores, portanto, um ambiente acolhedor e limpo é obrigatório, porém uma simples decoração pode fazer com que seu paciente fixe uma memória positiva em relação ao consultório. Em alguns casos, uma simples mudança na posição dos móveis, pintura ou quadros já deixam o ambiente mais acolhedor.

Lembre-se que muitos profissionais ficam esperando e ancorados em conceitos e ideais, pensando que só irão melhorar quando terminarem uma pós-graduação, que só serão reconhecidos quando estiverem em um consultório de alto padrão e localizado em uma região nobre da cidade ou investirem grandes valores em propaganda, além de pensarem em estratégias mirabolantes e astronômicas. Nem sempre o resultado esperado virá dessa forma. Foque no que está ao seu alcance, trabalhe com as ferramentas que possui e pense em atitudes simples que podem funcionar para a realidade do seu consultório. O simples também dá certo, basta colocar em prática!

E-mail do autor: sandrohbs@prof.unipar.br

Como citar este artigo:

Santos SHB. O simples que dá certo. Full Dent. Sci. 2019; 11(41):5.
DOI: 10.24077/2019;1141-CGM5



www.businessdental.com.br
www.facebook.com/businessdental