



CRIANDO SITE
EXPRESS

Seu próximo paciente já está *procurando você no Google.*

Por que o consultório odontológico precisa de um site próprio,
e por que só o Instagram não basta.

Guia gratuito para dentistas e clínicas odontológicas

Uma terça-feira, 22h40

A paciente que você *perdeu sem saber*

A Carla estava com um dente sensível havia dias. Uma colega do trabalho indicou a dentista dela, e à noite, já deitada, a Carla pegou o celular para procurar o nome que tinha anotado.

Achou o Instagram, com fotos bonitas do consultório e vídeos simpáticos. Só que ela queria saber se a clínica atendia o convênio dela, em que bairro ficava e como marcar sem precisar ligar no dia seguinte. Rolou o feed, abriu os destaques e não encontrou.

Voltou ao Google e digitou "dentista perto de mim". Apareceu outra clínica, com site, endereço, convênios listados e um botão de WhatsApp. Ela mandou mensagem ali mesmo e, na manhã seguinte, a consulta estava marcada.



A dentista indicada nunca soube que perdeu essa paciente. A indicação chegou até ela, mas a decisão aconteceu num lugar onde o consultório não estava presente.

O que você vai encontrar aqui

- 1 Como o paciente escolhe um dentista hoje
- 2 Por que o Instagram é vitrine, e não endereço
- 3 O que o site faz pelo seu consultório
- 4 O que não pode faltar num site odontológico
- 5 Site bonito e dentro das regras do CFO
- 6 Quatro frases que a gente sempre ouve
- 7 A conta do seu consultório e um teste rápido

Como o paciente *escolhe um dentista hoje*

Indicação de amigo continua valendo muito, e o Instagram ajuda a ser lembrado. Mas, entre ouvir falar de você e marcar a consulta, quase todo paciente faz o mesmo caminho pelo celular. É nesse caminho que ele decide.



Em cada etapa, ele pode desistir

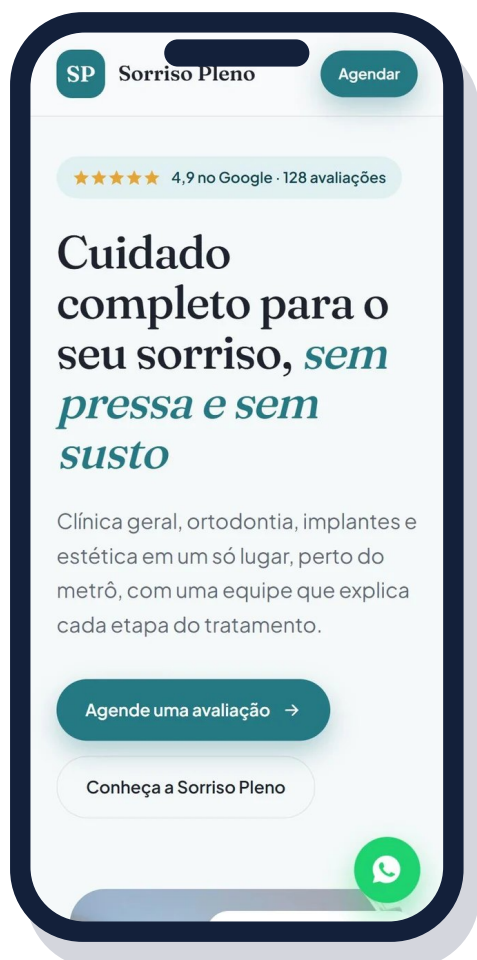
Se não encontra você no Google, ele escolhe quem aparece. Se o perfil no mapa não tem o botão "Site", ele clica no do lado. E se encontra só uma página parada ou um feed sem as informações que procura, a dúvida vira insegurança, e insegurança, na hora de escolher alguém para mexer na boca, pesa muito.



A boa notícia: as etapas 2, 3 e 4 dependem de você, e o site é a peça que liga todas elas.

O que ele quer descobrir *antes de marcar*

Escolher dentista mexe com medo, dinheiro e confiança. Por isso, antes de mandar a primeira mensagem, o paciente procura respostas bem concretas. Quando encontra tudo num lugar só, ele relaxa e chama você.



Clínica fictícia criada para demonstração

Atende o meu convênio?

Fica perto da minha casa ou do trabalho?

Quem é o dentista? Ele tem especialização no que eu preciso?

Tem horário à noite ou no sábado?

Como eu marco sem precisar ligar?

O consultório parece limpo, moderno e acolhedor?

No Instagram, essas respostas costumam estar espalhadas entre posts, destaques e legendas, quando estão lá. **No site, elas ficam organizadas e aparecem na primeira tela.**

O Instagram é uma ótima vitrine. *Mas vitrine não é endereço.*

Nada contra as redes sociais, muito pelo contrário. Elas aproximam, mostram a rotina do consultório e fazem o paciente lembrar de você. O problema é usar a vitrine para fazer o trabalho do endereço.

Vitrine

Instagram, Facebook e TikTok

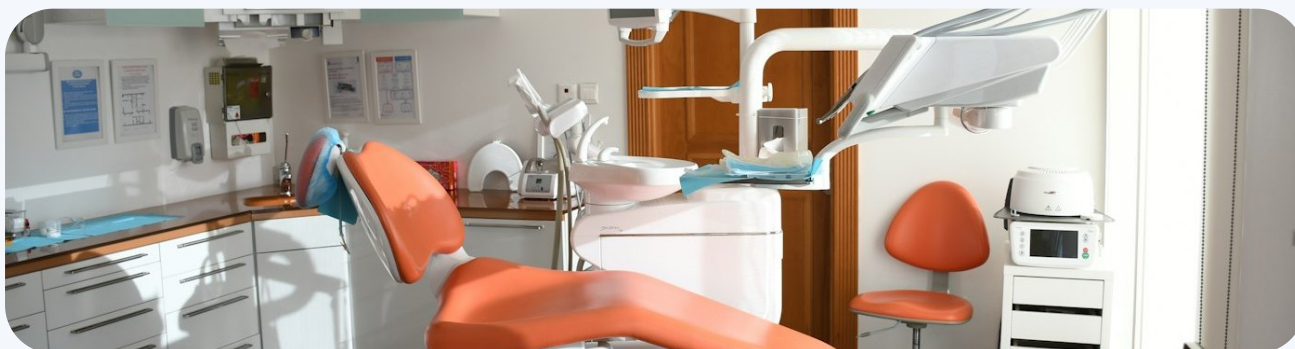
- ✓ Mostra o seu trabalho e a rotina da equipe
- ✓ Cria proximidade com quem já segue você
- ✓ Lembra o paciente de voltar
- ✓ Ajuda a ser indicado

Endereço

O site do consultório

- ✓ Aparece no Google para quem ainda não conhece você
- ✓ Organiza convênios, tratamentos, endereço e horários
- ✓ É seu, e ninguém tira do ar
- ✓ Passa credibilidade de consultório estabelecido
- ✓ Atende de madrugada e no fim de semana

O ideal é ter os dois, cada um fazendo o seu papel: a rede social chama a atenção, e o site fecha a decisão.



Quatro riscos de depender *só da rede social*

Quem constrói toda a presença digital do consultório dentro de uma plataforma que não é sua aceita as regras dela. E essas regras mudam sem aviso.



O algoritmo decide quem vê

Você posta, mas é a plataforma que escolhe quantas pessoas vão ver. Um mês de bons posts pode alcançar menos gente do que um único post do ano passado.



A conta pode cair de uma hora para outra

Perfis são bloqueados por engano, invadidos ou suspensos para análise. Enquanto isso, quem procura você encontra um aviso de página indisponível.



A informação se perde no feed

O post com convênios e horários foi publicado há oito meses e ficou lá embaixo. O paciente novo não vai rolar até achar.



Quem não segue você não encontra você

Quem pesquisa "dentista em" seguido do bairro vê, em primeiro lugar, mapas e sites. Um perfil sozinho raramente aparece nessa busca.

Nenhum desses riscos é motivo para sair das redes. É motivo para ter um endereço próprio, que continua de pé quando a rede social oscila.

O que o site faz *pelo seu consultório*

Quando alguém pesquisa um dentista no bairro, o Google mostra primeiro o mapa e, logo abaixo, os sites. É a chance de o consultório aparecer para quem ainda não conhece você.

 dentista em Moema

sorrisopleno.com.br

Clínica Sorriso Pleno | Implantes e Ortodontia em Moema

Atendemos convênios e particular. Agende pelo WhatsApp. Av. Ibirapuera, Moema, São Paulo.

odontomoema.com.br

Consultório Odontológico Moema | Clínica geral e estética

Equipe com especialistas, horário estendido e atendimento aos sábados.

Simulação ilustrativa, com nomes fictícios

- ✓ **Aparece no Google** quando alguém procura o seu serviço e o seu bairro, e não só quando procura o seu nome.
- ✓ **Reúne tudo num lugar só:** tratamentos, equipe, convênios, endereço, horários e o botão de WhatsApp.
- ✓ **Passa confiança** logo no primeiro contato, porque mostra um consultório organizado e profissional.
- ✓ **Trabalha fora do horário**, respondendo dúvidas às 23h ou no domingo, enquanto você descansa.
- ✓ **Leva o paciente pronto para marcar**, porque quem chega pelo site já sabe o que você faz e onde fica.



—
Rede social é terreno
alugado. *O seu site é
endereço próprio.*

O que não pode faltar *num site odontológico*

Um bom site de consultório não precisa ter vinte páginas. Precisa responder rápido às dúvidas do paciente e deixar o próximo passo óbvio. Estes são os oito pontos que a gente considera indispensáveis.

- 1 **Uma frase clara** dizendo o que você faz e em que região atende, logo no topo.
- 2 **Botão de WhatsApp** sempre visível, para marcar em um toque.
- 3 **Tratamentos explicados** em linguagem simples, sem termos técnicos.
- 4 **Equipe com nome e número do CRO**, com foto e formação de cada profissional.
- 5 **Convênios aceitos** e informações sobre o primeiro atendimento.
- 6 **Endereço, mapa e horários**, inclusive como chegar e onde estacionar.
- 7 **Perguntas frequentes**, que tiram dúvidas e reduzem o medo da primeira consulta.
- 8 **Política de privacidade**, exigida pela LGPD para quem recebe dados de pacientes.



Clínica fictícia criada para demonstração

Site bonito *e dentro das regras do CFO*

Odontologia tem regras próprias de publicidade, definidas pelo Conselho Federal de Odontologia. Um site feito sem conhecer essas regras pode expor o profissional a problemas no conselho. Por isso, elas fazem parte do nosso processo desde a primeira prévia.

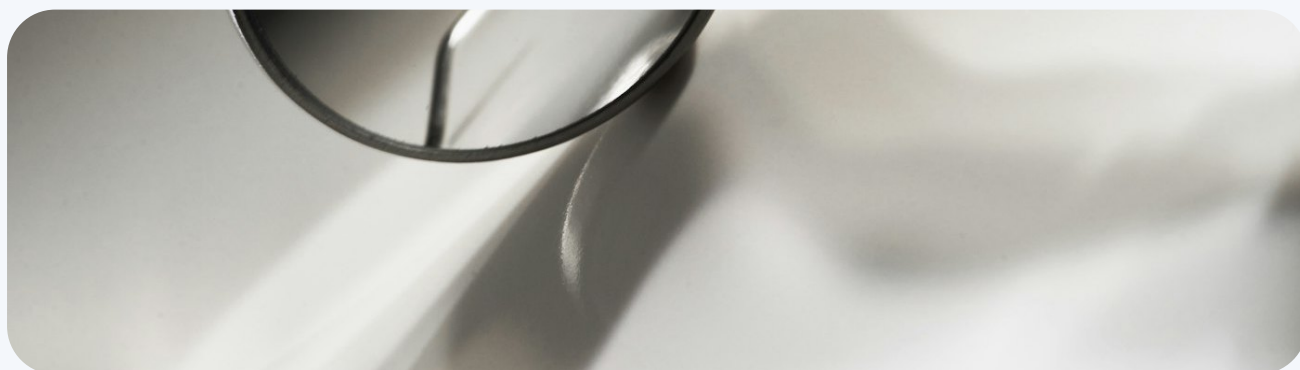
O que o site deve ter

- ✓ Nome e número de inscrição no CRO do responsável técnico
- ✓ Informações verdadeiras e comprováveis sobre formação e especialidades
- ✓ Linguagem informativa, que ajuda o paciente a entender o tratamento
- ✓ Imagens de pacientes só com autorização por escrito e dentro das normas

O que deixar de fora

- ✗ Preços, descontos e promoções de procedimentos
- ✗ Promessa de resultado ou de tratamento sem dor
- ✗ Expressões de superioridade, como "o melhor dentista da região"
- ✗ Fotos sensacionalistas ou que exponham o paciente

Este capítulo resume pontos gerais do Código de Ética Odontológica e das normas de publicidade do CFO, que podem ser atualizadas. Ele não substitui a orientação do seu Conselho Regional. Em caso de dúvida, consulte o seu CRO.



Quatro frases que *a gente sempre ouve*

"Meus pacientes vêm por indicação."

Ótimo sinal, porque mostra que o seu trabalho é bom. Mas quem recebe a indicação quase sempre pesquisa o seu nome antes de ligar. O site é o que confirma a indicação e transforma o "ouvi falar" em consulta marcada.

"Já tenho o perfil no Google Maps."

O perfil é importante e a gente recomenda cuidar dele. Só que ele tem pouco espaço para explicar tratamentos e apresentar a equipe, e um dos botões que o paciente mais procura nele é justamente o "Site".

"Site é caro e demora meses."

Já foi assim. Hoje um site profissional para consultório fica pronto em poucos dias, com investimento único e acessível, e você vê como ele vai ficar antes de pagar qualquer coisa.

"Ninguém mais entra em site."

No dia a dia, as pessoas passam mais tempo nas redes. Mas, na hora de decidir algo importante, como escolher quem vai cuidar da saúde da boca, elas pesquisam, comparam e entram nos sites.

Faça a conta *do seu consultório*

Em vez de números genéricos, vale fazer a conta com a realidade do seu consultório. Pegue uma caneta e preencha os campos abaixo. Leva dois minutos.

1 Quanto um paciente novo deixa no consultório, em média, ao longo de um ano?
R\$ _____

2 Quantos pacientes novos por mês o consultório recebe hoje?

3 Quantos pacientes novos a mais, por mês, você gostaria de receber?

4 Quanto isso representa em um ano? (valor do primeiro campo × pacientes a mais × 12)
R\$ _____

Um exemplo hipotético: se um paciente novo deixa R\$ 1.200 no consultório ao longo do ano, dois pacientes a mais por mês representam R\$ 28.800 em um ano. Um site profissional, com investimento único a partir de R\$ 1.500, se paga com o primeiro paciente que chegar por ele.

O seu consultório *passa no teste?*

Pegue o celular e faça o caminho do paciente. Marque cada item que é verdade hoje.

- ☐ Ao pesquisar o nome do consultório no Google, aparece um site seu entre os primeiros resultados.
- ☐ Ao pesquisar "dentista em" seguido do seu bairro, o consultório aparece no mapa ou na lista.
- ☐ O perfil do Google Maps tem o botão "Site" levando para uma página sua.
- ☐ O site abre rápido e fica bem no celular, sem precisar dar zoom.
- ☐ Na primeira tela já dá para saber o que você faz e onde fica.
- ☐ Os convênios aceitos estão listados de forma clara.
- ☐ Existe um botão de WhatsApp visível em todas as páginas.
- ☐ A equipe aparece com nome, foto e número do CRO.
- ☐ O endereço tem mapa e os horários estão atualizados.
- ☐ O site tem política de privacidade e cadeado de segurança no navegador.

Marcou 8 ou mais? O seu consultório está bem posicionado. **Marcou menos de 8?** Existe paciente procurando por você e não encontrando, e é exatamente isso que um site bem feito resolve.

Você vê o site pronto *antes de pagar*

A gente cria sites profissionais para consultórios e clínicas, com atendimento em qualquer cidade do Brasil. O processo é simples e conduzido pelo WhatsApp.

1

Prévia grátis

Com as informações do seu consultório, montamos a página inicial do seu site e mandamos o link.

2

Ajustes com você

Você aprova fotos, textos e cores. Nada vai ao ar sem a sua aprovação.

3

No ar em até 7 dias

Site publicado, com endereço próprio e pronto para aparecer no Google.



O que já vem incluso

- ✓ Site adaptado para celular
- ✓ Um e-mail com o domínio do consultório
- ✓ Botão de WhatsApp e mapa
- ✓ Política de privacidade (LGPD)
- ✓ Hospedagem grátis no primeiro ano
- ✓ Cadeado de segurança (https)
- ✓ Textos dentro das normas do CFO
- ✓ Configuração para aparecer no Google

Investimento único

a partir de R\$ 1.500



CRIANDO SITE
EXPRESS

Veja o site do seu consultório pronto *antes de pagar qualquer coisa.*

Peça a sua prévia gratuita. A gente monta a página inicial do seu site com as informações do consultório e manda o link para você ver no celular, com calma.

Peça em www.criandositeexpress.com.br/briefing

Prefere conversar? WhatsApp (11) 94038-2505

E-mail: criandositeexpress@gmail.com

Atendemos em qualquer cidade e estado do Brasil e em diversos países.