

Checklist de Origem de Pacientes

O checklist rápido pra você descobrir, sem achismo, **de onde realmente vêm os pacientes** da sua clínica — e onde vale a pena investir mais **tempo e orçamento**.

-  LEVANTAR
- +
-  RASTREAR
- +
-  DECIDIR

01



Liste os últimos 10 pacientes

LEVANTAMENTO SIMPLES

Pegue a agenda ou o prontuário dos **últimos 10 pacientes novos**. Não precisa de sistema chique — uma planilha (ou até papel) já resolve.

↓

02



Pergunte a origem na recepção

RASTREIO NA PONTA

Toda vez que um paciente novo chegar, pergunte "**como você conheceu a clínica?**" e anote: Instagram, Google, indicação, convênio ou outro.

↓

03



Calcule o custo por canal

NÚMERO QUE IMPORTA

Divida quanto você investe em cada canal pelo número de pacientes que ele trouxe. Isso mostra o **custo real por paciente** — não só o alcance.

↓

04



Decida onde escalar

AÇÃO, NÃO SÓ DIAGNÓSTICO

O canal com **menor custo por paciente e maior retorno** é onde vale investir mais tempo e orçamento no próximo mês.

 **Cuidado com o achismo:** "a maioria vem de indicação" costuma ser sensação, não dado. Sem perguntar e anotar, o achismo vira decisão errada de onde investir.

POR QUE VALE O ESFORÇO

25-35%

Conversão de lead pra agendamento quando a resposta é em até 2 minutos (vs. 10-15% com resposta lenta)

2,8x

Mais visibilidade em buscas locais com Google Business Profile completo e ativo

2x

Mais indicações em 60-90 dias com protocolo ativo de pedido pós-alta

NA PRÁTICA

O que muda no dia a dia da clínica

Sem achismo

Foco certo

Você para de "adivinhar" onde investir e passa a decidir com dado real de cada canal.

O tempo da equipe e o orçamento de marketing vão pro canal que já prova que converte.

PERGUNTA SUGERIDA — COMO PERGUNTAR NA RECEPÇÃO

 RECEPÇÃO • PRIMEIRO CONTATO OU AGENDAMENTO

"Só pra eu anotar aqui certinho: como você conheceu a nossa clínica? Foi pelo Instagram, Google, alguma indicação, ou já é nosso paciente?"

Pergunta rápida, sem parecer interrogatório — encaixa em qualquer ligação, mensagem de confirmação ou ficha de cadastro.