



[@movpsicologia](https://www.instagram.com/movpsicologia)



# O manual de **Captação de Pacientes** que todo **Terapeuta** deveria ler

**Obs:** Esse manual está **em desenvolvimento**, mas aqui você já encontra informações úteis que vão ajudar você na captação de pacientes.

Em breve a versão final será disponibilizada em nosso grupo de WhatsApp. Se você ainda não está no grupo, basta [CLICAR AQUI](#)

## A conquista dos pacientes

O processo de captação de pacientes é semelhante a um processo de conquista.



Se você busco um(a) parceiro(a) de **alto valor**, você precisa:

- 1) **APARECER** em ambientes e lugares onde o seu possível parceiro está de forma intencional;
- 2) Quando você estiver diante dessa pessoa, você preciso **PARECER** que tem valor igual ou superior ao dele(a);
- 3) Quando você tem o primeiro contato com esse parceiro(a), você precisa **SER** essa pessoa de **alto valor**.

## Processo seletivo



A captação de pacientes é um processo seletivo tanto para você quanto para o paciente.

Assim como você pode eliminar um potencial paciente por não ter poder aquisitivo para pagar o valor da sua consulta, outro potencial paciente pode eliminar você por não "perceber" em você um terapeuta de valor.

Cada etapa de interação entre você e o potencial paciente é uma oportunidade para você aumentar essa percepção de valor que ele tem em relação a você.

## Não fique pulando de galho em galho

Antes de buscar outro "*meio*" de captação de pacientes, busque fazer o seu melhor na estratégia ou ferramenta que você está utilizando atualmente para captar pacientes.

**Exemplo:** Se hoje você faz captação através do Google, mas não está obtendo resultados e decide migrar para o LinkedIn e você está cometendo diversas falhas no processo de captação no Google... você vai continuar comentando essas falhas no LinkedIn 😊.

**Analogia:** Imagine que um paciente não faz absolutamente nada do que você recomenda e ele decide mudar de terapeuta, pois segundo ele, o problema é "*você*".

Se ele migrar para outro terapeuta e continuar não "ouvindo", não fazendo o que precisa ser feito... ele continuará sem resultados 😊.

## Sobre Canais de Captação



O Instagram **exige mais investimento** de **tempo** e **dinheiro** (*caso você não tenha habilidades com edição de vídeos e criação de design*), mas as **possibilidades são maiores**.



Captar através do Google exige um **investimento menor**, pois você não precisa ficar produzindo conteúdo. Um bom site, vídeo de apresentação e investimento e tráfego é o suficiente. Mas, aqui você está **limitado** a captar somente **aquelas pessoas que já decidiram fazer terapia**.



Captação através de eventos **presenciais** e **networking**. Se você tem uma boa habilidade para abordar desconhecidos, ser empática(o) para criar relacionamentos e frequentar intencionalmente eventos e lugares onde tem pessoas com alto poder aquisitivo essa pode ser uma boa estratégia.



Como captar clientes que moram no exterior e podem pagar em **dólar/euro**

## Opção 1

Pegar um avião para **Nova York (EUA)** onde vivem aproximadamente 500 mil brasileiros e entregar panfletos na **Time Square** 😂.





## Opção 2

Fazer anúncios patrocinados no Google, Facebook, Instagram e direcionar para brasileiros que moram no exterior.

**MOV Psicologia**  
Patrocinado

Eu sou Adriele especialista em Tratamentos de Transtorno de Ansiedade, clique em Saiba Mais e vamos agendar uma consulta.

*Adriele Souza*  
RESIDÊNCIA EXTERNA

**Especialista em Tratamento de Transtornos de Ansiedade**  
+ 300 atendimentos

MESSENGER  
**Agendar Consulta** **Saiba mais**

Curtir Comentar Compartilhar

17:12

psicologo sao paulo

Todas Imagens Maps Vídeos Vídeos curtos Slides

Abertos agora Bem avaliados Entrada com acessibilidade

Resultados para São Paulo, SP · Escolher região

**Patrocinado**

fernandagambera.com  
<https://www.fernandagambera.com>

**Fernanda Gambera - Psicóloga e Psicanalista**

Fernanda Gambera | Psicanalista. Psicóloga pela PUC-SP. Atendimento on-line e presencial. Consultório no Itaim Bibi.

Atendimento Online >

Terapia Online por Vídeo Escuta Qualificada e Acolhedora

Atendimento Presencial >

Sobre >

**Patrocinado**



marisapsicologa.com.br  
<http://www.marisapsicologa.com.br>



**Psicóloga em São Paulo**

Agendar Consulta de Psicologia — Ajuda Emocional - Agendar Consulta - Paulista e Centro - Psicóloga em SP. Ajuda Emocional - Agendar Consulta Paulista e Centro

# Q psicologo sao paulo — Privado

## Orçamento

Valor mínimo exigido pela plataforma	
	Para anunciar no Google, o investimento mínimo é de R\$ 10,00/dia.
	Para anunciar no Instagram/Facebook o investimento mínimo é R\$ 6,00/dia.

Eu Cleiber recomendo que você invista no mínimo:	
	R\$ 30,00/dia
	R\$ 25,00/dia

### 1 é MAIOR que 0

Eu Cleiber tenho uma filosofia que é: *entre não fazer nada e fazer alguma coisa é melhor fazer alguma coisa.*

Ou seja, se você realmente só tem \$6,00 para começar investindo, comece porque é mil vezes melhor que não fazer nada.

Mas se você tem condição comece investindo no mínimo os valores que recomendei e vai aumentando conforme os resultados.

Para anunciar é preciso:



**No Google:**

- Fotos profissionais;
- Site com design atrativo;
- Vídeo de apresentação.



**No Instagram/Facebook:**

**Básico:**

- Feed Vitrine (design);
- Foto profissional.

**Recomendado:**

- BIO com posicionamento;
- Estratégia de conteúdo:
  - Conteúdos de atração;
  - Conteúdos de identificação;
  - Conteúdos técnicos (como fazer).

## Antes de anunciar, arrume a casa!



O paciente com alto poder aquisitivo que pode pagar de R\$ 300,00 a R\$ 500,00 não vai entrar na sua casa se ela estiver mal arrumada 😊... Aliás, você só vai atrair pacientes com baixo poder aquisitivo.

Se tratando de Instagram e Google, a sua casa é:

- ✓ O seu feed;
- ✓ Seus conteúdos;
- ✓ Sua foto de perfil;
- ✓ O design do seu site;
- ✓ A maneira que você se comunica no direct/WhatsApp.

Ou seja, antes de anunciar, fazer tráfego pago eu recomendo que você deixe esses pontos alinhados.

## Alocação de recursos na captação de pacientes:

O seu maior investimento operacional em marketing deve ser em tráfego e não em contratação de serviços.

Inicialmente, você pode comprometer 100% do seu investimento para arrumar a "casa". Mas depois, operacionalmente, mensalmente o maior investimento tem que ser em anúncios. São os anúncios que atraem clientes para você.

**\*Casa:** Identidade Visual, Layout do Site, Fotos Profissionais, Estratégia de Conteúdo, Foto, Pré-Atendimento.

✗ Exemplo do que **NÃO** fazer:

Item do Orçamento de Marketing	Valor
Freelancer: Card's, Edição de Vídeos	R\$ 1.000,00
Anúncios	R\$ 500,00

✗ Exemplo do que fazer:

Item do Orçamento de Marketing	Valor
Freelancer: Card's, Edição de Vídeos	R\$ 500,00
Anúncios	R\$ 1.000,00

**Conteúdo extra:**

**Valor da sua consulta?**

**Por que muitos terapeutas não conseguem  
aumentar o valor das suas consultas?**

### **MOTIVO 1 (PRINCIPAL): INDICAÇÕES**

Quando o seu principal canal de aquisição de pacientes são indicações, entenda que a pessoa que pediu indicação já chega até você com uma "*pista*" de mais ou menos quanto você cobra ou até mesmo ela já sabe o valor da sua consulta.

Se você elevar o valor da sua consulta para os pacientes de origem de indicações, dificilmente eles vão fechar com você.

Imagine que o psiquiatra Juliano frequentemente indica pacientes para você. Quando ele faz a indicação, os pacientes certamente já perguntam quanto mais ou menos você cobra.

**Solução:** Faça anúncios patrocinados para atrair pessoas com alto poder aquisitivo.

## MOTIVO 2 : CRENÇA/MEDO

Você não acredita que existem pessoas com poder aquisitivo que podem pagar 500 por consulta.

ARRECADADAÇÃO R\$ 1 TRILHÃO	POPULAÇÃO
DE 5 A 10 SALÁRIOS MÍNIMOS	15.352.000,00
DE 10 A 20 SALÁRIOS MÍNIMOS	4.848.000,00
MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS	1.696.800,00

**Solução:** Faça Terapia!!! Busque fazer terapia com um profissional que já passou por isso 😊.

Um profissional de nossa confiança que pode ajudar você nisso é o Tiago Canuto, se esse for o seu desafio no momento entre em contato com ele agende algumas sessões de terapia para tratar esse ponto específico "*cobrar/aumentar o valor da sua sessão*". Se o que te impede está dentro de você, nenhum curso de marketing pode te ajudar.

O WhatsApp do Tiago é: (41) 9 8859-7766

## Cleiber, por onde começar?

Qual o valor de uma barra de ouro no fundo do mar?  
ZERO!

Qual o valor do conhecimento obtido que não é aplicado?  
ZERO!

Portanto, trate de aplicar o que você aprendeu aqui 😊.

A seguir eu fiz um passo a passo de como você pode  
começar aplicar o que acabou de aprender aqui.





## PASSO 1: Definir orçamento

O primeiro passo é reorganizar suas finanças e definir o máximo de \$\$ que dentro da sua situação financeira atual você pode **investir em marketing**.

**Mensalmente eu posso investir:**

---

---

## PASSO 2: Defina o canal que você vai priorizar



O Instagram **exige mais investimento** de **tempo** e **dinheiro** (*caso você não tenha habilidades com edição de vídeos e criação de design*), mas as **possibilidades são maiores**.



Captar através do Google exige um **investimento menor**, pois você não precisa ficar produzindo conteúdo. Um bom site, vídeo de apresentação e investimento e tráfego é o suficiente. Mas, aqui você está **limitado** a captar somente **aquelas pessoas que já decidiram fazer terapia**.

## Sabendo disso, eu escolho focar:

- Google
- Instagram

\*Você pode utilizar os dois canais ao mesmo tempo, mas primeiro faça um deles muito bem feito. Após isso, você pode fazer os dois ao mesmo tempo. 😊

**PASSO 3:** Procure alguém de marketing para te ajudar nesse processo.

- 1) Você pode buscar por agências, prestadores de serviços no Google;
- 2) Você pode pedir indicações de profissionais para colegas;
- 3) Você pode entrar em contato com a MOV Psicologia pelo WhatsApp (51) 9 9338-8713, ela tem todos esses serviços.

Você pode [CLICAR AQUI](#) para falar diretamente com a MOV.

**Para me ajudar eu vou buscar:**

---

---

**Obs:** Busque alguém que seja isento de metodologia ou ferramenta. Nem toda metodologia funciona para todo terapeuta.

**\*Exemplo:** Existem pessoas que ensinam viralizar no Instagram, existem pessoas que ensinam a captar pacientes sem investir em anúncios, tem pessoas que ensinam a captar pacientes através do Google.

Nesses casos, esses profissionais podem atuar como "*advogados(os)*" dessa "*estratégia*" ou daquela "*ferramenta*" e vender para você como se fosse a única solução para você captar pacientes.

A cada 2/3 meses busque uma consultoria externa para analisar o seu processo de captação de pacientes. Uma opinião externa é sempre bem-vinda.

## PASSO 4: Crie um cronograma de implementação



Item	Valor	Data
Feed Vitrine		
Posicionamento		
Fotos profissionais		
Estratégia de conteúdo: Linha Editorial		
Crie rotinas de produção de conteúdos		
Anúncios patrocinados		



Item	Valor	Data
Desenvolvimento do site com layout atrativo		
Vídeo de apresentação		
Posicionamento		
Anúncios patrocinados		



Item	Valor	Data
Scripts de atendimento		

*"Preparo prévio EVITA desempenho fraco"*





Item	Valor
Implementação de Funis de Captação de Pacientes	

- ✓ *Funil de conteúdo*
- ✓ *Funil de aula semanal*
- ✓ *Funil de desafio*
- ✓ *Funil de pesquisa*
- ✓ *Funil de aula gratuita*



**QUER A NOSSA AJUDA  
PARA CAPTAR PACIENTES?**

Envie um WhatsApp para

(51) 9 338-8713

ou [CLIQUE AQUI](#)

## RECADOS FINAIS

- ✓ *Leve a sério o processo de captação de pacientes tanto quanto você leva a sério aprender novas técnicas, novas abordagens.*
- ✓ *Não terceirize a responsabilidade do seu negócio! Você é a responsável por captar pacientes e um freelancer, uma agência pode "ajudar você". Esse é um trabalho de 4 mãos.*
- ✓ *Saúde mental é um mercado EXTREMAMENTE LUCRATIVO.*
- ✓ *Assim como é praticamente impossível transformar a vida de um paciente da água para o vinho em 4 semanas, é praticamente impossível você alcançar 30, 40, 50 mil reais como terapeuta em poucos meses.*



## LEMBRE-SE:

Esse manual está **em desenvolvimento**, mas aqui você já encontra informações úteis para captar pacientes.

Em breve a versão final será disponibilizada em nosso grupo de WhatsApp. Se você ainda não está no grupo, basta [\[CLICAR AQUI\]](#)

Quaisquer dúvidas que você tenha sobre captação de pacientes ou sugestão de tópicos que você gostaria que fosse incluído neste manual fique à vontade para enviar um WhatsApp para (51) 9 9338-87132 ou [\[CLIQUE AQUI\]](#)