

Marketing TH

Prestação de Serviços

Prestação de Serviços

Produto (Product) ou, neste caso, Prestação de Serviço

Se nossos Clientes potenciais estivessem interessados em algum vestido de branco, falando de "liberdade", pedindo "exame" e passando "remédio", eles estariam muito bem servidos com os quase 500 mil MÉDICOS brasileiros, disponíveis inclusive gratuitamente nos postos de saúde, ou ainda em condições bastante acessíveis nua pilares de saúde... Quando procuram a Terapia Holística, buscam justamente o **DIFERENCIAL**, alguém que os ouça, que possua uma abordagem integral, explicações "energéticas", técnicas milenares, **que promova o AUTO-CONHECIMENTO e a QUALIDADE DE VIDA**. O perfil básico do Cliente de Terapia Holística é composto por pessoas de bom poder aquisitivo, ou seja, já possuem seus médicos de confiança e buscam complementar o atendimento com aquilo que não encontraram nos consultórios "convencionais". Por isso, quanto mais o profissional apresentar-se como **TERAPEUTA HOLÍSTICO**, quanto mais tornar-se **DESTRITO** das demais profissões, maiores serão suas oportunidades de Clientes.

É um grande erro mercadológico "emprestar" comportamento e aparência de **OUTRAS** profissões.

Se um colega atende "garçando médico" ele estará indo para o último lugar de uma "fila" com mais de 500 mil "concorrentes" (além de esperar a sofrer acusações de "exercício ilegal de medicina"...). Se claramente identificar-se como **TERAPEUTA HOLÍSTICO**, entrará numa "fila" com metade dos concorrentes (250 mil), ao conquistar e sustentar em suas divulgações de sua **CRT - Carteira de Terapeuta Holístico-Credenciado**, terá já superado mais de 140 mil desta "fila" e se também ficar jus aos **Certificados de Conformidade Técnica em Terapia Holística** (e em especialização para cada técnica), terá parte da elite diferenciada onde há apenas 5 mil "concorrentes" em todo o Brasil.

Basta observar os "desapegados" esforços de certos grupos integrantes de Conselhos de outras profissões, em tentar MONOPOLIZAR as técnicas que a "Terapia Holística pratica, para se ter certeza de que estamos no caminho certo...

Devemos exercitar nosso **DIFERENCIAL**, a cada gesto, a cada palavra, a cada momento de nosso trabalho. Prestar técnicas como Constelação, Reiki, Terapia Floral, Reflexologia, dentre muitas outras, que são próprias aos médicos e psicólogos (jamais por nós, mas por seus próprios Conselhos representativos...) (contribuem para que fiquemos em uma parcela de mercado de menor concorrência. Quanto ao exercício de procedimentos que são simultaneamente pertencidos por várias outras profissões distintas, como é o caso de Acupuntura, Fitoterapia e Terapia Corporal, tornam-se ainda mais importantes **DIFERENCIAR-SE**. Enquanto um médico hereditário, por exemplo, aplica Acupuntura em muitos pontos pré-determinados por tabelas para tratar de uma "Tensão" que diagnosticou, um Terapeuta Holístico selecionará um pouco pontos através da psicologia, detectará o desequilíbrio energético do meridiano do pulmão, absorverá durante o aconselhamento as possíveis emoções de tristezas inerentes a este tipo de desarmônico... E, se bem informado sobre as NTV's - Normas Técnicas Sanitárias Voluntárias da Terapia Holística, ainda utilizará aquelas descartáveis de uso único, com recipiente de descarte adequado e devidamente esterilizado, conquistando ainda mais a confiança de seus Clientes.

Para refletir:

Cada um de nós deve desenvolver igualmente seus "diferenciais exclusivos", ou seja, aquela "toque pessoal" que pode ser decisivo para encontrar seus Clientes.

Construindo "causas", como diferencial, meus Clientes eram convidados a participar dos "workshops" que ministrava, além de serem presenteados com livros de minha autoria, o que lhes proporcionava maiores subsídios para compreender melhor o próprio desarmônio de seus processos terapêuticos, além de ampliar o grau de credibilidade e confiabilidade que os mesmos investiam no consultório.

ID de solução único: #1185
Autor: : SINTE SINDICATO DOS TERAPEUTAS
Última atualização: 2007-06-27 13:35