



O seu papel como Aliado Clínico do UpToDate é importante. Para seu auxílio, fornecemos as melhores práticas para aumentar cadastros e utilização.

Fase um: Desenvolva de um Plano de Comunicação

- Acesse o Centro de Sucesso do Cliente e se familiarize com os modelos de comunicação
- Adicione o Centro de Sucesso do Cliente aos favoritos para facilitar o acesso a materiais
- Revise as informações sobre produtos do UpToDate no [Centro de Recursos para Treinamento](#)
- Identifique uma lista de cinco oportunidades para divulgação
- Defina datas para a realização de eventos de divulgação e cadastramento

Fase dois: Divulgue & Realize eventos para Cadastramento

- Envie uma mensagem de um Executivo promovendo os benefícios do UpToDate Anywhere (modelo fornecido no Centro de Sucesso do Cliente)
- Realize eventos de cadastramento para facilitar o cadastro de funcionários. (e-mails pré-escritos e posts para redes sociais no Centro de Sucesso do Cliente.) Eventos realizados em grandes reuniões ou próximos a uma cafeteria durante as refeições funcionam bem. Os nossos clientes percebem um grande aumento no número de cadastros ao realizarem eventos para cadastramento.
- Inclua informações sobre o UpToDate em seus Newsletters, Redes Sociais e outros veículos (e-mails pré-escritos e posts para redes sociais no Centro de Sucesso do Cliente)
 - Incentive o download dos aplicativos móveis
 - Alavanque a utilização através do PEP (se disponível)
 - Promova o acréscimo de pontos para educação continuada, conforme apropriado.
 - Incentive os colegas a apresentar histórias e/ou depoimentos de sucesso
- Use os slides do PowerPoint e vídeos do UpToDate para demonstrar o quão fáceis são o processo de cadastramento e o download de aplicativos móveis (slides e links de vídeo disponíveis no Centro de Sucesso do Cliente)

Fase três: Continue a Divulgação & Promoção de Cadastramento

- Endosse o UpToDate em reuniões de equipe, no refeitório e durante eventos de treinamento
 - Compartilhe as dicas mensais do Expert User Series
 - Convide colegas para a série bimestral de webinars do Fórum de Aprendizagem
- Conte com o apoio de seu grupo educacional para impulsionar o acúmulo e o resgate de pontos EMC/EC/DPC (quando disponíveis)
- Envie e-mails de acompanhamento com histórias de sucesso, como números obtidos de EMC/EC/DPC, números de dispositivos móveis conectados e depoimentos de médicos a respeito de como utilizam o UpToDate

Impulsione a utilização com uma abordagem *Mostre, em vez de dizer*:

- Demonstre os principais recursos do UpToDate aos médicos durante treinamentos descontraídos, reuniões de equipe médica e eventos de aprendizagem com almoço incluso (uso do produto e demonstrações dos principais recursos no [Centro de Sucesso do Cliente](#))
- Inclua o UpToDate em seus programas de orientação e de treinamento contínuo
- “Compartilhe” histórias de sucesso e números de utilização (e-mails pré-escritos e posts para redes sociais no Centro de Sucesso do Cliente)