

Aceita um café?



Os 7 Segredos por trás de um pré-atendimento de excelência

@pedroabdalaoficial



pedroabdalaoficial • [Follow](#)



**pedroabdalaoficial** Médico, em um mercado que cresce exponencialmente a cada ano, você precisa se diferenciar e os detalhes fazem toda a diferença! Descubra agora quais são os 7 segredos por trás de um pré-atendimento de excelência que vai surpreender seus pacientes e te tornar referência!

- Seja encontrado: Seja facilmente encontrado na internet e nas redes sociais.
- Poder agendar consultas com facilidade: Você precisa estar com a linha liberada para agendamentos; garantir que, quando ele ligar, será atendido; possibilitar o agendamento online, facilitando o processo.
- Localização do seu consultório: É importante estar em uma localização de fácil acesso e que tenha estacionamento.
- Ambiente confortável: O seu consultório precisa estar limpo, ser confortável e aconchegante, disponibilizar água, café, wi-fi... fique atento!
- Funcionários atenciosos: É fundamental que todos os seus funcionários estejam alinhados com o seu propósito, pois são peças fundamentais. O atendimento de um funcionário é um dos maiores responsáveis de alguém voltar ou não ao consultório. Por isso, chame seu paciente pelo nome, dê as boas vindas, seja cordial e receptivo.
- Espera do paciente: Alinhe bem os seus horários com os dos seus pacientes evitando atrasos. O tempo do seu paciente é valioso! E caso ele atrase, respeite a tolerância para evitar que o atendimento de outro paciente atrase também.
- Quando a espera do seu paciente for inevitável: Dê uma previsão de atendimento, sempre adicionando 5 minutos. E



1 like

JUNE 29



Add a comment...

Post

Um guia rápido para

# aumentar o lucro

em poucos passos



@pedroabdalaoficial



pedroabdalaoficial • Follow



**pedroabdalaoficial** Médico, aumente o lucro do seu consultório em poucos passos com esse guia rápido, com conceitos importantes que você saiba! O faturamento é o que seu consultório ganha em um espaço de tempo, mas ele por si só, não é capaz de definir se você está indo bem ou não. Neste caso é preciso ficar atento ao lucro. 💰

- Princípio da Entidade: O primeiro passo é separar a conta pessoal e a da clínica. Assim você não corre o risco de comprometer o dinheiro do consultório com gastos pessoais. Abriu o CNPJ, abriu uma conta. E fique atento, esse é o motivo de muitas empresas falirem.
- Estabeleça um Pró-labore fixo: De acordo com o faturamento e despesas da sua clínica, estabeleça um pró-labore, ele deve ser incluído como uma despesa e mensalmente saque apenas ele.
- Reserva: É importante que você tenha uma reserva de pelo menos 6 meses, para as despesas em eventuais emergências. Inclua o pró-labore na sua reserva.

Após isso você começa a sacar os lucros, que são os excedentes. Já para aumentar a receita e o lucro, você tem algumas opções:

- Aumente a sua frequência, número de pacientes atendidos e tratamentos.
- Aumente o valor que você cobra.
- Diminua as despesas, mas tome cuidado com a redução de custos no que impacta diretamente a experiência do seu



 1 like

JULY 5



Add a comment...

Post

# Os princípios da gestão de custos & tempo de sucesso



@pedroabdalaoficial



pedroabdalaoficial • Follow



**pedroabdalaoficial** Médico, os custos com o seu consultório estão diretamente ligados ao seu lucro, se você reduz, você aumenta. E quando você separa exatamente o que são despesas do que são investimentos, você tem mais clareza para crescer.

Quando você reduz os custos de maneira correta e responsável, os benefícios são visíveis e significativos. Assim como os resultados dos seus investimentos. A separação e qualificação de custos é uma ferramenta gerencial que irá te auxiliar nesse processo:

**Custo Estratégico:** São os que te trazem lucros diretamente, como marketing, cursos de especializações e equipamentos.  
**Custo não estratégico:** São os necessários para o funcionamento do seu consultório, como materiais de escritório e computadores.

Tenha clareza do que realmente é importante para você e para a sua clínica. Para maximizar os seus lucros, reduza os custos não estratégicos. Quando você conseguir fazer essa distinção, o seu lucro aumenta.

Já para a gestão do seu tempo, também é preciso fazer essa distinção, e segue a mesma linha:

**Tempo estratégico:** Tudo aquilo que você faz e produz lucro.  
**Tempo não estratégico:** Tudo aquilo que é "trabalho" porém não contribui diretamente com seu lucro.



3 likes

JULY 2



Add a comment...

Post