

AULA 1

SIS[®]
Consultoria
www.sisconsultoria.net

O BRASIL NUM NOVO CENÁRIO FINANCEIRO

- S A CRISE ACABOU?**
- S TEM ALGUM 'PULO DO GATO' A SER FEITO DE IMEDIATO?**



O BRASIL NUM NOVO CENÁRIO FINANCEIRO

S A CRISE ACABOU?

S TEM ALGUM 'PULO DO GATO' A SER FEITO DE IMEDIATO?

O nosso objetivo é compartilhar com você ferramentas que 'fazem o gato pular', ou seja, se apenas esperarmos o 'pulo do gato', certamente seremos desapontados, pois isso não existe. Se a gente se movimentar para fazer acontecer, sua clínica poderá surfar na crista da onda. E são essas ferramentas que apresentamos no vídeo em nossa aula (Se você ainda não viu, corre lá no link na descrição).

Que este e-book te sirva de guia para realizar seus deveres de casa e te ajudar a construir o cenário número 01 da sua clínica! Vamos lá...

S TODA CRISE TEM ALGUNS ELEMENTOS!

1º Elemento: A crise tem solução!

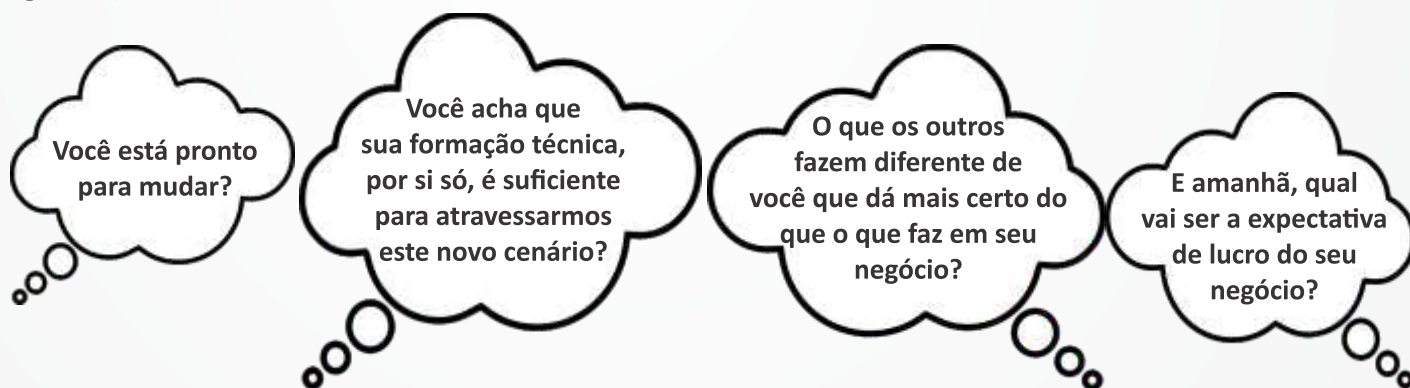
2º Elemento: Toda crise vai acabar!

3º Elemento: Sempre haverá uma lição por trás de tudo isso! (para a vida e para os negócios)



E SE TIVER MEDO, VAI COM MEDO MESMO!

Algumas perguntas para você refletir neste novo cenário e quais os impactos que isso causa na sua empresa:



O QUE VOCÊ ACHA DE ALINHAR OS DESEJOS DO SEU NEGÓCIO

S COM OS DESEJOS DE SEU CLIENTE? (DE NOVO, PENSANDO FORA DA CAIXA!)

O BRASIL NUM NOVO CENÁRIO FINANCEIRO

➤ A CRISE ACABOU?

➤ TEM ALGUM 'PULO DO GATO' A SER FEITO DE IMEDIATO?

➤ MAS COMO CONSIGO PENSAR FORA DA CAIXA?



Você já analisou o mercado e parou para pensar, no seu segmento:

- Quem é o melhor?
- Quem é o pior?
- E onde você está?

A partir daí podemos parar para pensar se não estamos preocupados somente com a nossa excelência técnica. Esta é uma vertente (muito essencial, por sinal), mas nem sempre a nossa **QUALIDADE TÉCNICA** será a **QUALIDADE PERCEBIDA** pelos nossos clientes.

A qualidade percebida é nos colocarmos no lugar do nosso cliente e enxergar o que ele está enxergando!



FOCO NO FOCO DO CLIENTE!

A qualidade percebida torna-se mais nítida quando eu conheço o que o cliente quer de mim. Isso abre para um número enorme de variáveis. Alguns exemplos:

- **O cliente quer QUALIDADE?** Sim, com certeza;
- **O cliente quer preços bons?** Depende. O cliente paga por nossos serviços o quanto ele entende que vale. Se ele entender que o que oferecemos não tem valor, qualquer preço que cobrarmos será caro;
- **O cliente quer estacionamento?** Parar sua moto, carro, bicicleta em lugar seguro?
- **O que você acha de agendarmos aquele cliente às 14h, mas só de fato o atender às 15h?**

ESSES E TANTOS OUTROS FATORES

➤ OU NOS FAZEM PERDER A PERCEPÇÃO DE QUALIDADE
OU NOS FAZEM GANHAR PERCEPÇÃO DE QUALIDADE

O BRASIL NUM NOVO CENÁRIO FINANCEIRO

S A CRISE ACABOU?

S TEM ALGUM 'PULO DO GATO' A SER FEITO DE IMEDIATO?

S QUALIDADE NO GERENCIAMENTO DE DADOS

Esta é outra variável importante a se conhecer:

- Quantos clientes novos entraram em sua clínica nos últimos 3 meses?
- Desses clientes novos, quantos aceitaram o seu plano de tratamento?

A essa relação dá-se o nome TAXA DE CONVERSÃO, que em uma clínica saudável financeiramente, esta taxa deve ser em torno de 80%. De cada 10 novos clientes, nós precisamos ser comprados por 08 deles.

QUALIDADE TÉCNICA X QUALIDADE PERCEBIDA X QUALIDADE GERENCIAL



**COMO ESTÁ O MEU NEGÓCIO?
AONDE EU QUERO CHEGAR?**

O caminho para ir de um ponto ao outro - onde eu estou (ponto A) para onde quero chegar (ponto B) pode ser:

- **Um caminho retilíneo;**
- **Um caminho com pequenas ondulações**
- **Ou com grandes ondulações.**

Ou seja, eu tenho:

- **Uma boa estratégia;**
- **Uma estratégia média ou**
- **Uma estratégia ruim para alcançar meu ponto B.**



O BRASIL NUM NOVO CENÁRIO FINANCEIRO

S A CRISE ACABOU?

S TEM ALGUM 'PULO DO GATO' A SER FEITO DE IMEDIATO?

**SERÁ QUE TEMOS UMA EQUIPE
QUE COMPARTILHA COM A GENTE
DESTA RELAÇÃO DE SUCESSO?**



- Se você não tem informação, você não consegue tomar qualquer decisão.
- Se você não tem informação, você não consegue gerenciar qualquer negócio.
- Se você não consegue gerenciar a informação, independente do cenário em que você está, é impossível sair do lugar!

QUE TAL UM DESAFIO?

Na próxima aula, vamos tratar de algumas estratégias para você ganhar mercado rápido e vamos te apresentar 5 FORMAS INFALÍVEIS DE CAPTAR CLIENTES, mas para isso, vamos à LIÇÃO DE CASA!

TAREFA 01



- S NO SEU MERCADO, QUEM VOCÊ ACHA QUE É MELHOR QUE SUA CLÍNICA?**
- S QUEM VOCÊ ACHA QUE É PIOR QUE SUA CLÍNICA?**
- S QUE NÍVEL VOCÊ ESTÁ?**

TAREFA 02

**S QUAL O SEU PONTO B
EM NÚMEROS?**

(até o final do ano, eu preciso chegar em qual número em termos de clientes novos, de faturamento e em termos de lucratividade - quanto eu ganho, quanto eu gasto e quanto sobra)

O BRASIL NUM NOVO CENÁRIO FINANCEIRO

S A CRISE ACABOU?

S TEM ALGUM 'PULO DO GATO' A SER FEITO DE IMEDIATO?

TAREFA 03



S QUAIS GARGALOS SUA CLÍNICA TEM QUE TE IMPEDEM DE CHEGAR AO PONTO B? (LISTE PELO MENOS 03)

Gargalos são entraves que te impedem de atingir seu objetivo. Sua equipe pode te ajudar a enxergar isso melhor!

RESUMINDO...

S O BRASIL NUM NOVO CENÁRIO

S A CRISE ACABOU?

S TEM ALGUM 'PULO DO GATO'?

S QUEM SÃO OS MELHORES?

S QUAIS OS ELEMENTOS DA CRISE?

S VOCÊ ESTÁ PREPARADO PARA MUDAR?

S QUAL A SUA SITUAÇÃO ATUAL?

O BRASIL NUM NOVO CENÁRIO FINANCEIRO

➤ A CRISE ACABOU?

➤ TEM ALGUM 'PULO DO GATO' A SER FEITO DE IMEDIATO?



E SE TIVER MEDO, VAI COM MEDO MESMO!

Conheça o Prof Eber Feltrim

Celular: (18) 99795-8826 | E-mail: feltrimp@uol.com.br

- Graduação e Pós-Graduação em Odontologia pela UNESP;
- MBA em Gestão de Marketing Estratégico pela FGV e OHIO University;
- Cursos na área nos EUA e Alemanha;
- Professor na Pós-Graduação ADM pelo Centro Hermes – FGV;
- Professor na Pós-Graduação Odontologia pela FUNORP – USP;
- Professor no MBA Controladoria de Empresas pela UNIP;
- Gestor do Grupo SIS;
- CEO e Consultor na SIS Consultoria – Gestão de Negócios em Saúde.



SIS[®]

Consultoria



A SIS é uma empresa que ao longo destes mais de 25 anos de mercado se preocupa com a excelência dos serviços prestados, mas não só. Nos preocupamos em escutar de você no que podemos te ajudar!

Hoje, a nossa empresa movimenta uma série de ferramentas para ajudar o seu negócio crescer!

COMPROMISSO QUALIDADE ÉTICA HUMANIZAÇÃO

Análise Financeira e Gestão de Custos

Equipe de Alta Performance

Headhunter | Caçador de Talentos

Investimento no Mercado Financeiro

Como Montar Meu Consultório?

Estratégias para Captação de Clientes

Identidade Visual

Plano Estratégico de Negócio

É assim que se faz negócio





Rua Dom José Lázaro Neves, 135 | Centro | Assis.SP



18 3324-6374



sis.consultoria



sisconsultoria.marketing



www.sisconsultoria.net



SIS Consultoria