

# AULA 2

**SIS**<sup>®</sup>  
Consultoria  
[www.sisconsultoria.net](http://www.sisconsultoria.net)

## ESTRATÉGIAS PARA GANHAR (RÁPIDO) O MERCADO



# ESTRATÉGIAS PARA GANHAR (RÁPIDO) O MERCADO

## RESUMINDO A AULA ANTERIOR...

*E aí? Encontrou o 'pulo do gato'? Nenhum? Fique tranquilo, isso não existe, mas existem muitas soluções boas:*



"Se você está procurando algum resultado diferente fazendo a mesma coisa isto é insanidade".



## E COMO FORAM SUAS TAREFAS DA AULA 01?

# ESTRATÉGIAS PARA GANHAR (RÁPIDO) O MERCADO

## S RESUMINDO A AULA ANTERIOR...

### 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?)

### 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!

Já que você fez suas tarefas, agora você tem noção do mercado em que está inserido. Vamos à aula 02?



# ESTRATÉGIAS PARA GANHAR (RÁPIDO) O MERCADO

*Hoje vivemos em um mundo frenético e isso faz com que queiramos que as coisas aconteçam para ontem. Provavelmente você deve ter um ou vários pacientes assim e é exatamente por isso que a gente precisa se encaixar neste mercado.*

*Para te ajudar, vamos abordar 3 aspectos importantíssimos a respeito dessa captação de mercado rápida e de como surfar na crista da onda!*



## ASPECTO 01:

### APENAS CAPTAR CLIENTES NOVOS GARANTE AUMENTO DO LUCRO DA CLÍNICA?

Na realidade, nem sempre. Captar pacientes novos a cada mês não significa garantia de lucro. Devemos considerar as três variáveis abaixo que impactam **DIRETAMENTE** no lucro de sua clínica:

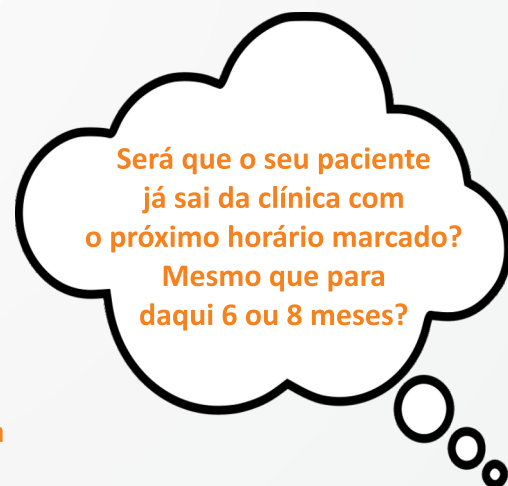
- Será que você está captando pacientes no seu público de interesse ou estamos trazendo para dentro da clínica pessoas que não tem interesse no nosso serviço?
- Além de captação, será que os nossos clientes são fiéis a nós? E mais do que fiéis, será que nos são leais?
- Como está o nosso pós-venda? Como asseguramos que a nossa venda gerou boas experiências em nosso cliente e que, por isso, ele voltará a nos comprar?



## ASPECTO 02:

### COMO DEFINIR AS MELHORES METAS?

Nós precisamos entender que meta é o passo a passo para chegarmos em nossos objetivos de vida. Ou seja, se meu objetivo de vida é comprar um carro, quanto eu irei poupar por mês para comprá-lo em X tempos?



TODA META TEM:

Início



Meio

Fim



# ESTRATÉGIAS PARA GANHAR (RÁPIDO) O MERCADO

PARA CUMPRIR SUAS METAS É PRECISO:

DISCIPLINA

ESTRATÉGIA

PENSAR GLOBAL  
AGIR LOCAL



**BUSQUE SEU ALVO!**

**SIS**<sup>®</sup>  
Consultoria  
[www.sisconsultoria.net](http://www.sisconsultoria.net)



# ESTRATÉGIAS PARA GANHAR (RÁPIDO) O MERCADO

## ASPECTO 03:

### CINCO FORMAS INFALÍVEIS DE CAPTAR PACIENTES!

1

**Você tem uma boa rede de contatos (profissionais e pessoais)?**

*Quantos cartões de visita você distribuiu esta semana? Tomou café com alguém? Quantos contatos inteligentes você fez em seu marketing digital? Contou as novidades da sua clínica para seus contatos?*

2

**Buzz Marketing ou Marketing do Buxixo**

*Fazer com que as pessoas falem POSITIVAMENTE do nosso negócio, inclusive nossa equipe!*

3

**Propaganda**

*Construção de nome, marca de maneira estratégica;*

*Como está seu site? Como está o tráfego do seu site? Seu cliente conhece seu site?*

*Você tem um cartão de visita?*

*Conhece o cartão de visita virtual?*

*Além de anunciar, como as pessoas te enxergam? Te conhecem?*

**FAZER COM QUE AS PESSOAS TENHAM INTERESSE EM VOCÊ E NO SEU NEGÓCIO.**

4

**Gerenciar a taxa de corrosão?**

*A taxa de corrosão é a % de clientes que não voltaram à sua clínica no último ano.*

*Às vezes queremos buscar um cliente novo no mercado, mas esquecemos de olhar aqueles que estão escapando, ou seja, que compraram uma vez e não voltaram mais.*

5

**Alta com retorno**

*Deixar com que todo paciente saia da clínica com o retorno agendado.*

# ESTRATÉGIAS PARA GANHAR (RÁPIDO) O MERCADO

## VAMOS ÀS NOVAS TAREFAS?

### TAREFA 01

**S DO DIA DE HOJE ATÉ NOSSO PRÓXIMO ENCONTRO, QUANTOS PACIENTES NOVOS ENTRARAM EM SUA CLÍNICA?**

- **QUAIS DESTES PACIENTES PERTENCEM AO SEU PÚBLICO DE INTERESSE?**
- **QUAIS DESTES VOLTARAM?**
- **SE FINALIZOU ALGUM TRATAMENTO, AGENDOU O RETORNO DESTES PACIENTES?**

### TAREFA 02

**S QUAL O SEU OBJETIVO PARA OS PRÓXIMOS MESES?**

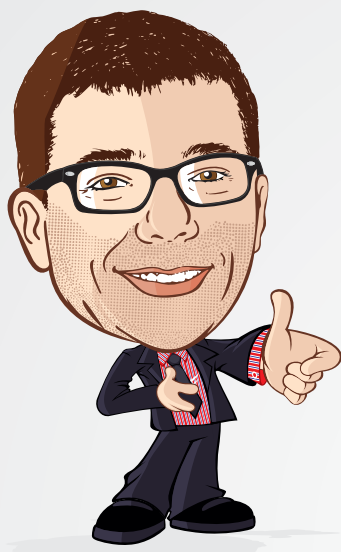
*(por quanto tempo você ainda consegue trabalhar neste ritmo? aonde você quer chegar? Lembre-se de incluir FELICIDADE em seu objetivo)*

### TAREFA 03

**S COMO ESTÁ SUA REDE DE CONTATOS?**

# SIS<sup>®</sup>

## 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