

O QUE AS CLÍNICAS TÊM FEITO BRASIL A FORA QUE TEM DADO CERTO?



O QUE AS CLÍNICAS TÊM FEITO BRASIL A FORA QUE TEM DADO CERTO?

S ANTES, VAMOS PENSAR...

O que você tem tido de resultados, te satisfaz ou você tem uma expectativa de que pode melhorar? E não só, mas quanto você quer melhorar! Importante fazer o mercado jogar a nosso favor.

S RELEMBRANDO A AULA 06...

TAREFA 01

S DESCREVA CADA UM DE SEUS COLABORADORES E QUAL FUNÇÃO ESTE COLABORADOR OCUPA NA SUA EMPRESA

TAREFA 02

S PEÇA PARA CADA COLABORADOR ANOTAR O QUE FAZ ROTINEIRAMENTE

TAREFA 03

S VOCÊ VAI DIMENSIONAR SE AQUELE VOLUME DE TAREFAS É SUFICIENTE, ESTÁ DEMAIS OU DE MENOS PARA CADA UM

O QUE AS CLÍNICAS TÊM FEITO BRASIL A FORA QUE TEM DADO CERTO?

- O QUE OS OUTROS FAZEM DE DIFERENTE DE VOCÊ?
- VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA MUDAR?
- QUAIS INSIGHTS VOCÊ ESPERA DESSA AULA?



DIFERENCIAL
COMPETITIVO
DE MERCADO

*Tudo o que é diferente chama a atenção diante daquilo que é igual! Por isso, tenha um diferencial competitivo do seu negócio. **Não seja mais um!** Adeque os seus desejos às necessidades dos seus clientes.*



O QUE AS CLÍNICAS TÊM FEITO BRASIL A FORA QUE TEM DADO CERTO?

S SAIBA SOBRE O MERCADO!

Conheça que ou o mercado compra diferencial competitivo ou compra preço baixo.

S ALGUMAS DICAS PARA POTENCIALIZAR O SEU FATURAMENTO:

- Cuide da ociosidade de seus colaboradores (vimos várias dicas para isso na Aula 06)
- Alta com retorno, ou seja, todo paciente que finalizar o tratamento já deve sair da clínica com o próximo horário agendado. Para controlar isso da melhor maneira, um software pode te ajudar muito;
- Melhore o seu diagnóstico e ofereça mais tratamentos ao seu paciente. ATENÇÃO: ofereça tratamentos que caibam no bolso do seu paciente;
- Aprimore suas formas de pagamento, por vezes uma parcela a mais não pesa no bolso do paciente.

S CONHEÇA, MEÇA E CONTROLE SUA INADIMPLÊNCIA

S QUAIS SÃO AS SUAS UNIDADES DE NEGÓCIO?

Separe em seu negócio quais são os seus serviços de maior rendimento e quais são os menos rentáveis. Os menos rentáveis eu devo emparceirar com outros profissionais para fazê-los por mim, enquanto eu faço os serviços que me dão maior rendimento.

S TODO PROCESSO DE CONSULTORIA E DE IMPLANTAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS QUE FALAMOS EM TODAS AS AULAS É UMA ATIVIDADE DE MEIO:

S CONSULTORIA + VOCÊ = RESULTADO

A equação também é traduzida como:

S ESTRATÉGIAS + AÇÕES = RESULTADO

MUDAR DA
MEDO

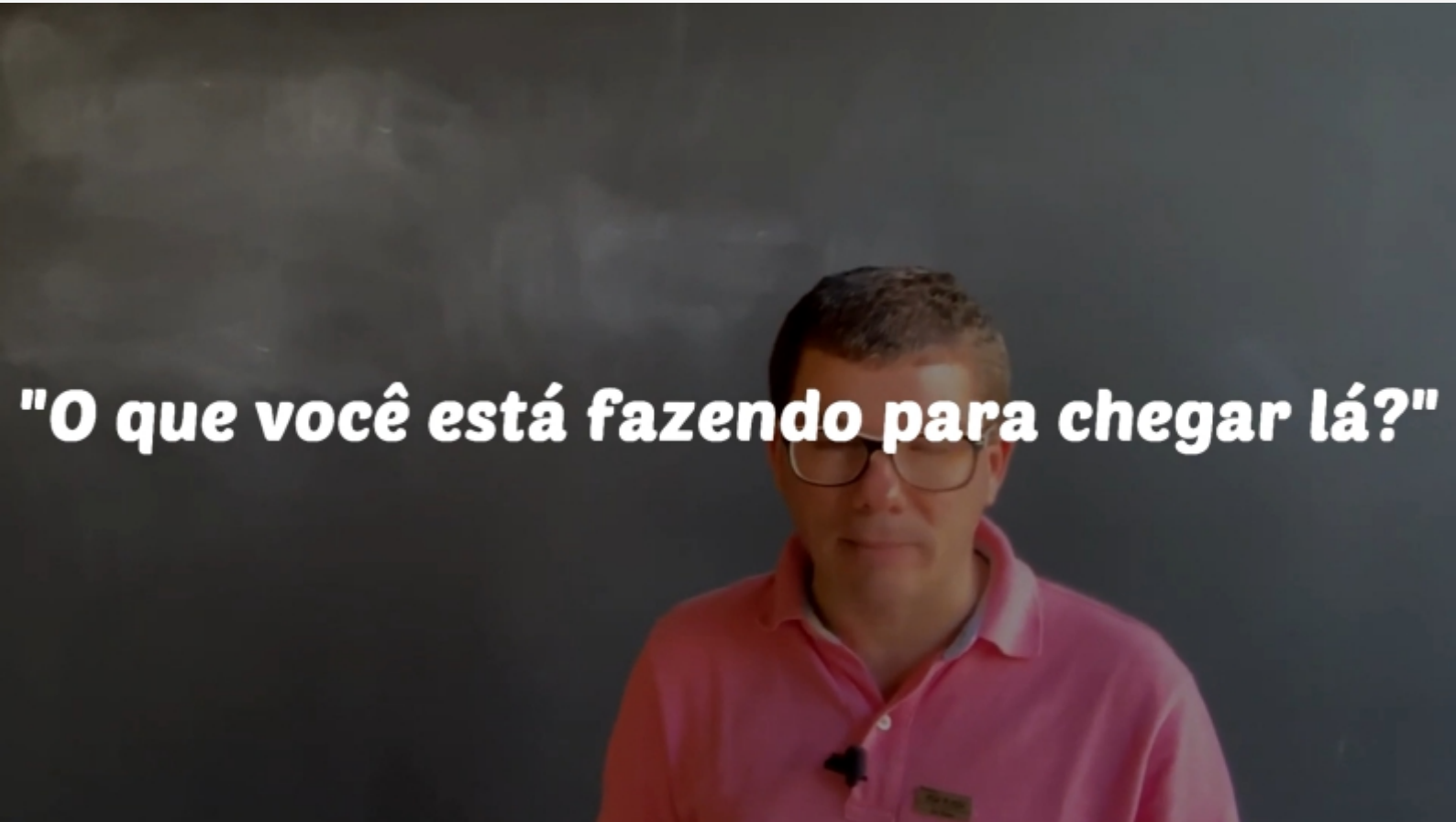
Vai com medo mesmo

O QUE AS CLÍNICAS TÊM FEITO BRASIL A FORA QUE TEM DADO CERTO?

AGREGUE VALOR EM SEU NEGÓCIO

Algumas dicas:

- A internet é liberada aos seus pacientes?
- É uma internet de qualidade?
- Temos algum entretenimento na recepção? (tablet, revistas, Netflix, material para criança, etc.);
- Qual o cheiro predominante na sua clínica?



"O que você está fazendo para chegar lá?"

LEMBRE-SE:

$$V = B/C$$

Valor está diretamente relacionado ao quanto de benefício você recebe por quanto você tem que tirar do bolso para receber este algo. **ATENÇÃO:** o custo pode não ser somente monetário, por exemplo, falta de estacionamento, atrasos, não parcelamento, deficiência na qualidade do atendimento, falta de horários para agendamento são exemplos de custos não financeiros. Por vezes quando o custo é monetário conseguimos resolver com parcelamentos mais estendidos.

O QUE AS CLÍNICAS TÊM FEITO BRASIL A FORA QUE TEM DADO CERTO?

QUAIS INOVAÇÕES SUA CLÍNICA TEM APRESENTADO?

Alguns exemplos de inovações:

Inovações disruptivas

NETFLIX

Plataforma de filmes e séries



U B E R

Aplicativo de transporte privado

Serviços de qualidade em uma economia compartilhada!



Plataforma de música



Serviço online e comunitário para acomodações e hospedagem



Aplicativo de trânsito e navegação via satélite

ESTEJA EM EVIDÊNCIA!

Mas, cuidado para não passar da medida.

Cuide das suas mídias sociais, cuide do seu networking, cuide da sua propaganda!

O somatório de tudo isso te fará ser notado!

INVISTA E PROFISSIONALIZE O SEU NEGÓCIO!

Cuidado com os jeitos 'caseiros' de fazer as coisas!

O QUE AS CLÍNICAS TÊM FEITO BRASIL A FORA QUE TEM DADO CERTO?

E AÍ? PREPARADO PARA SUAS ÚLTIMAS TAREFAS?

TAREFA 01

S QUAIS SÃO OS DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DO SEU NEGÓCIO?

TAREFA 02

S LISTE TODOS OS ITENS DESTA AULA E MARQUE TODOS OS QUE VOCÊ JÁ FAZ!

MANDA PRA GENTE, QUE VAMOS TE AJUDAR COM OS QUE VOCÊ NÃO FAZ!

No mundo dos negócios, as mudanças ocorrem cada vez mais rápido. Para caminhar para trás, basta ficar parado...

(Carlos Hilsdorf)

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

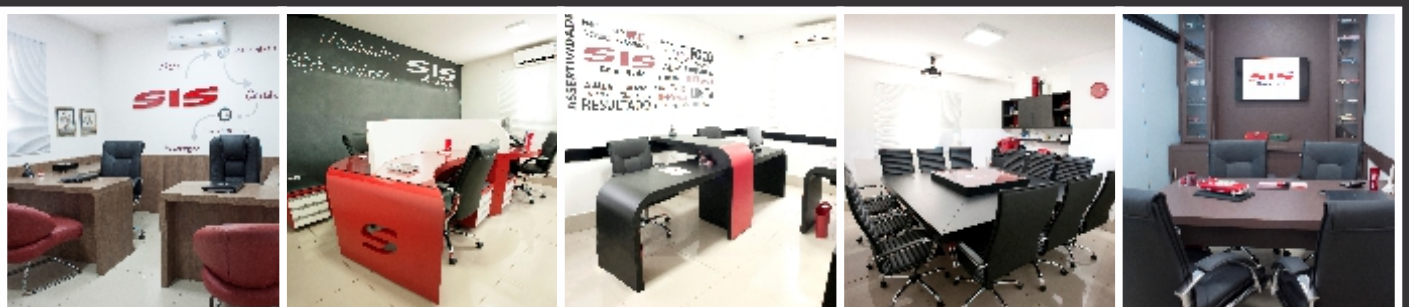
Como Montar Meu Consultório?

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