

## Jornada de abertura e gestão de clínicas médicas.

O PocketBook para mapear a jornada de abertura e gestão da sua clínica, escrito pelos especialistas em negócios de saúde da Doc Concierge.

# Você cuida dos seus pacientes. Nós cuidamos do seu negócio.

Somos uma empresa com mais de seis anos de experiência, comprometida em oferecer soluções completas e integradas para profissionais da saúde. Da contabilidade às estratégias de marketing, somos especialistas na gestão, potencialização e estruturação de clínicas e consultórios.



# Introdução.

Abrir uma clínica é o mesmo que empreender em um novo negócio, e esse processo exige experiência e conhecimentos específicos.

Por isso, sabemos que profissionais do segmento da saúde podem ter um apoio mais efetivo e abrangente para dar esse passo tão importante.

Esse foi o motivador de criarmos o E-book, que contém a **Jornada de abertura e gestão de clínicas médicas**, de autoria da Doc Concierge.

Essa é a versão Pocket desse E-book, e todo o conteúdo, apresentado em ambos os materiais, é embasado na vasta experiência do nosso time na gestão integral de clínicas e consultórios desde 2017.

+ Seja um cliente Doc+ Select ou Experience e receba os nossos conteúdos completos e detalhados. [Clique aqui](#) para conhecer as nossas soluções para profissionais da medicina, consultórios e clínicas.

**Doc Concierge.**  
Negócios mais saudáveis.



Um dos nossos serviços personalizados para o seu momento:

# Abertura de clínicas.

Toda a Jornada de abertura e gestão da sua clínica pode ser apoiada pelos nossos especialistas:

## + PLANEJAMENTO PESSOAL

O planejamento pessoal é essencial para entender quando você estará pronto(a) para investir tempo e recursos no projeto de abertura da sua clínica, e te preparar para esse momento.

## + PLANEJAMENTO DA CLÍNICA

A fase de planejamento da clínica é o momento de criar todo o Business Plan do projeto, considerando análises de mercado, da estrutura necessária, orçamento e planejamento.

## + ABERTURA DA CLÍNICA

A fase de abertura da clínica engloba as tarefas necessárias para uma inauguração que não deixa escapar aspectos legais, financeiros, estruturais e de marketing.

## + FUNCIONAMENTO DA CLÍNICA

O dia a dia é a gestão da clínica e do seu crescimento durante a sua operação, priorizando todos os aspectos que possuem potencial de alavancar resultados.

## + MONITORAMENTO ESTRATÉGICO

Essa é a fase do monitoramento da gestão e dos resultados, essencial para potencializar o crescimento e ajustar a rota durante o caminho.

[CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS](#)

# Introduzindo a Jornada de abertura e gestão de clínicas médicas.

A Jornada começa com um fluxo macro, pelo qual você consegue visualizar o passo a passo da abertura e gestão da sua clínica.

Caso já esteja mais adiante no seu processo, você poderá se localizar em qualquer ponto dele e se planejar, desde então, a partir do ponto que estiver.

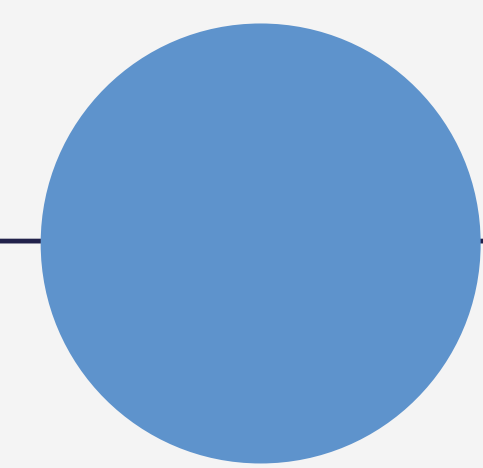
O prazo de concretização de cada fase vai depender da sua dedicação e das suas capacidades, por exemplo, financeiras. Pode ser, talvez, que você precise de um tempo para poupar dinheiro para investir, ou demore mais para achar um lugar ideal para a sua clínica.

**Cada Jornada é muito pessoal e personalizável.**

**Conte com o time da Doc para te ajudar durante todo o caminho. Desejamos sorte, dedicação e felicidade em cada um dos seus passos para atingir os seus objetivos.**

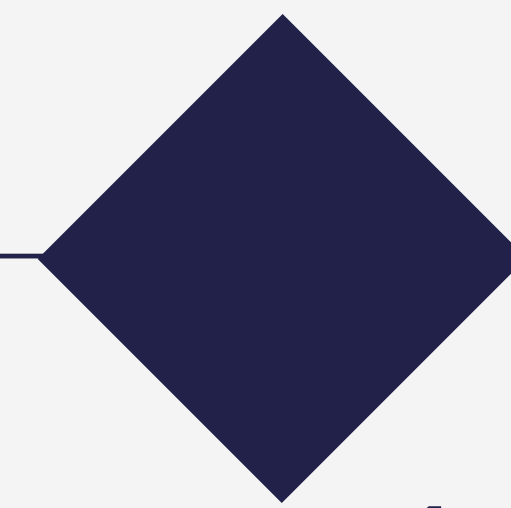
Jornada completa de crescimento através de abertura e gestão de clínicas médicas, feita por quem é especialista na prestação de serviços para o segmento médico e para profissionais de saúde.

**A.** Planejamento pessoal.



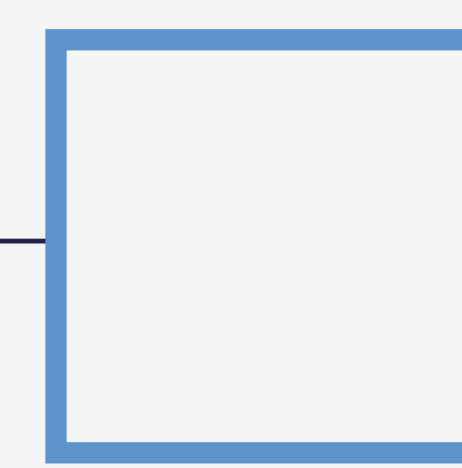
1. Diagnóstico financeiro atual.
2. Desenho dos objetivos.
3. Análise da capacidade de investimento.
4. Planejamento do caminho.

**B.** Planejamento da clínica.



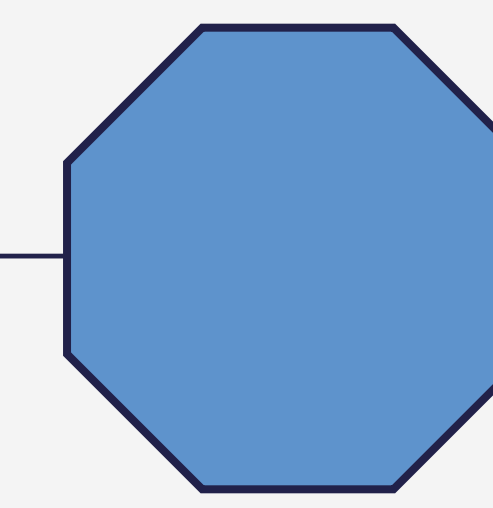
1. Desenho da modelagem do negócio.
2. Levantamento da estrutura necessária.
3. Definição das contratações.
4. Planejamento orçamentário e das metas.
5. Estruturação do plano de ação.
6. Definição do local e estrutura física.
7. Levantamento das obrigações legais.

**C.** Abertura da clínica.



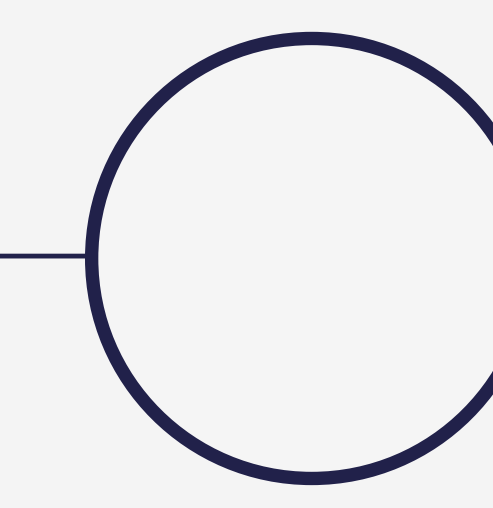
1. Abertura da empresa.
2. Criação da estrutura de marketing.
3. Planejamento da Jornada do paciente.
4. Contratação e treinamento da equipe.
5. Inauguração da clínica.

**D.** Dia a dia da clínica.

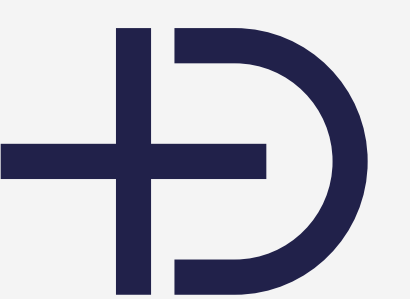


1. Gestão de pessoas.
2. Gestão da jornada do paciente.
3. Gestão financeira e contábil.
4. Ações de marketing.
5. Elaboração das DFs e indicadores.
6. Acompanhamento e controle administrativo.

**E.** Monitoramento estratégico.



1. Monitoramento das obrigações legais.
2. Revisão da precificação.
3. Planejamento tributário.
4. Análise das DFs e dos indicadores.
5. Aconselhamento de crescimento.
6. Ajustes de crescimento.



# Planejamento pessoal.

O planejamento pessoal é essencial para entender quando você estará pronto(a) para investir tempo e recursos no projeto de abertura da sua clínica, e te preparar para esse momento.



## Planejamento pessoal: fase A.

### 1. Diagnóstico financeiro atual.

A Jornada de abertura e gestão de clínicas começa pelo diagnóstico das suas finanças pessoais para entender o tamanho da sua capacidade de realizar investimentos financeiros

### 3. Análise da capacidade de investimento.

O foco dessa etapa está em avaliar a sua capacidade atual de investimentos para se chegar nos objetivos.

### 2. Desenho dos objetivos.

Na fase de desenho dos objetivos, deixa-se claro quais são os objetivos do projeto que se inicia.

### 4. Planejamento do caminho.

É o momento de criar um orçamento e um plano de ação pessoal para investimentos de recursos.

# Planejamento da clínica.

A fase de planejamento da clínica é o momento de criar todo o Business Plan do projeto, considerando análises de mercado, da estrutura necessária, orçamento e planejamento.



## Planejamento da clínica: fase B.

### 1. Desenho da modelagem do negócio.

Levantamento e estruturação de modelos de negócio, incluindo aspectos como as principais entregas, atividades, valor agregado, concorrência, público-alvo (ou personas) e fornecedores.

### 2. Levantamento da estrutura necessária.

A fase de levantamento da estrutura necessária engloba relacionar quais recursos serão necessários para colocar o modelo em prática.

### 3. Definição das contratações.

Levantar, de forma mais detalhada, as especialidades necessárias para a melhor execução de todo o projeto, e definir as respectivas contratações.

### 4. Planejamento orçamentário e das metas.

É o momento de relacionar todas as informações obtidas, até o momento, e organizá-las em termos de grupos de investimentos e transformá-las em um planejamento.

## Planejamento da clínica: fase B.

### 5. Estruturação do plano de ação.

Planejamento das ações para implementação de tudo o que foi decidido e estruturado até o momento.

### 6. Definição do local e estrutura física.

A fase de definição do local e estrutura física complementa e detalha a fase de levantamento da estrutura necessária, em conjunto com as definições e ações anteriores.

### 7. Levantamento das obrigações legais.

Nessa fase, levanta-se todas as obrigações que os devidos cumprimentos serão necessários para abrir o seu negócio de forma legalmente adequada e segura.

# Abertura da clínica.

A fase de abertura da clínica engloba as tarefas necessárias para uma inauguração que não deixa escapar aspectos legais, financeiros, estruturais e de marketing.



## Abertura da clínica: fase C.

### 1. Abertura da empresa.

A fase de abertura da empresa abrange os passos para obter o CNPJ da sua clínica.

### 2. Criação da estrutura de marketing.

Antes da inauguração da sua clínica, é altamente recomendável que a sua identidade visual, o seu website, as suas redes sociais e a sua papelaria estejam prontos, completos e já comunicando ativamente.

### 3. Planejamento da jornada do paciente.

Aqui, você desenha todo o caminho que seus pacientes terão contato com a sua clínica, chamados de pontos de contato.

### 4. Contratação e treinamento da equipe.

Envolve descrição dos perfis, dos salários, divulgação da vaga e, então, realização das entrevistas, escolha e contratação – que também exige o cumprimento de obrigações legais.

## Abertura da clínica: fase C.

### 5. Inauguração da clínica.

A fase da inauguração da clínica deve incluir tanto a abordagem da sua inauguração física quanto a da comunicação virtual do momento.

# Dia a dia da clínica.

O dia a dia é a gestão da clínica e do seu crescimento durante a sua operação, priorizando todos os aspectos que possuem potencial de alavancar resultados.



## Dia a dia da clínica: fase D.

### 1. Gestão de pessoas.

Além das obrigações trabalhistas, que devem ser geridas e cumpridas no dia a dia da sua clínica, existem ações estratégicas das mais diversas em se tratando de gestão de pessoas.

### 2. Gestão da jornada do paciente.

A fase de gestão da jornada do paciente engloba, não só o monitoramento referente ao seu cumprimento, mas também à medição de cada etapa da jornada em termos de eficiência e resultados.

### 3. Gestão financeira e contábil.

A fase de gestão financeira e contábil vai além das burocracias legais, pois pode-se dizer que dados e informações são o ouro de um negócio, já que eles nos dão embasamento para tomadas de decisões assertivas.

### 4. Ações de marketing.

Ações de marketing envolvem onde, quando e como a sua clínica estará presente para se comunicar, assertivamente, com o seu público-alvo (ou personas) e com seus pacientes.

## Dia a dia da clínica: fase D.

### 5. Elaboração das DFs e indicadores.

A fase de elaboração das demonstrações financeiras e dos indicadores (DFs e KPIs) é resultado da compilação dos dados do seu negócio obtidos através da sua gestão.

### 6. Acompanhamento e controle administrativo.

A fase de acompanhamento e controle administrativo é uma fase constante de monitoramento da gestão do dia a dia da clínica.

# Monitoramento estratégico.

Essa é a fase do monitoramento da gestão e dos resultados, essencial para potencializar o crescimento e ajustar a rota durante o caminho. Sem revisões e dados, não é possível melhorar assertivamente.



## Monitoramento estratégico: fase E.

### 1. Monitoramento das obrigações legais.

A fase de monitoramento das obrigações legais corresponde a uma revisão frequente das obrigações legais da sua clínica.

### 2. Revisão da precificação.

O processo de precificação, que foi feito lá atrás durante as fases de planejamento e abertura da clínica, também deve ser revisto de tempos em tempos.

### 3. Planejamento tributário.

A fase do planejamento tributário, no momento do monitoramento estratégico, também significa rever as legislações do seu segmento para identificar oportunidades ou necessidades de ajustes no modelo da sua tributação.

### 4. Análise das DFs e dos indicadores.

Monitorar os seus números, através das demonstrações financeiras, e o desempenho da sua clínica, através dos indicadores do negócio, é indispensável para quem quer crescer ou, inclusive, otimizar seus resultados.

## Dia a dia da clínica: fase D.

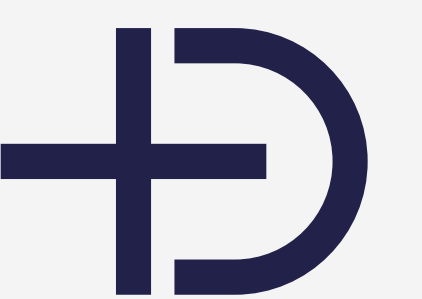
### 5. Aconselhamento de crescimento.

Com base nas análises das demonstrações financeiras e dos indicadores de performance, é muito importante obter a opinião de especialistas para ganhar uma melhor visão das decisões a serem tomadas.

### 6. Ajustes de crescimento.

Um mundo dinâmico exige flexibilidade e ajustes em tempo real.

**Chegamos ao fim.  
Esperamos que tenha  
tido uma ótima leitura!**



## Conte sempre com nossos especialistas:

Fale com a gente.

Erico Melhado  
+55 11 94221-1511

Mande um e-mail.

[contato@doconciierge.com.br](mailto:contato@doconciierge.com.br)

Conheça mais.

[www.doconciierge.com.br](http://www.doconciierge.com.br)

Nos contrate online.

<http://loja.doconciierge.com.br/>

Acompanhe pelo Instagram.

[@doconciierge](https://www.instagram.com/doconciierge)



Doc  
Concierge



**Doc Concierge.**  
Negócios mais saudáveis.

DocConcierge.com.br  
contato@DocConcierge.com.br  
@DocConcierge

T. 11 94221-1511  
Av. Angélica, 2447 — Bela Vista  
Conjunto 96 — São Paulo, SP