

Hora de aumentar o faturamento da sua clínica

Prof. Dr. Sandro Henrique Batista Santos

sandrohbs@prof.unipar.br

- Especialista em Ortodontia – Uningá/PR;
- Mestre em Odontologia / Ortodontia – Uningá/PR;
- Doutor em Odontologia / Materiais Dentários – UFPel/RS;
- Coordenador Especialização Ortodontia – BIONEP/PR;
- Professor Ortodontia – UNIPAR/PR e BIONEP/PR;
- Gestor Clínica Ideal Odontologia Pelotas/RS;
- Ministrador Ortodontia e Gestão de Negócios em Odontologia;
- 15 anos de experiência em Odontologia.

Olá amigos,

Esse título é similar a muitos outros que tenho encontrado ultimamente. Tenho certeza que a maioria já se deparou com algo assim, onde são usadas estratégias apelativas para prender a atenção do leitor, principalmente na tentativa de vender algum produto, treinamento ou curso.

Sejamos honestos, você acredita que existe receita milagrosa para aumentar a receita de um consultório ou clínica? Ou você que trabalha como prestador de serviço em clínicas de terceiros, qual a maneira de aumentar o teu ganho?

Eu acredito que existem diversas receitas, porém nenhuma delas é milagrosa. Sou suspeito para falar sobre receita fácil, pois desde criança aprendi que nada é fácil e a única coisa que cai do céu é chuva.

Acredito que a maioria de nós sempre almeja ganhar mais e entende que o marketing de forma ampla é composto por diversas ferramentas que podem nos auxiliar a atingir tal objetivo. Porém, em um primeiro momento, de forma bem direta e objetiva, temos dois pontos para analisarmos: atender mais pacientes ou aumentar o valor cobrado por procedimento.

Em relação a esses dois pontos específicos, vejo que abre um longo canal de discussão e, após uma breve reflexão do que parece óbvio, surgem inúmeros questionamentos e em alguns casos até inseguranças.

Primeiro questionamento pode ser em qual dos dois pontos atacar e a primeira insegurança é se aumentar o preço pode diminuir o número de pacientes.

Como já falei, acredito que existem diversas receitas ou padrões de marketing que funcionam para a maioria de nós. Mas vejo que o primeiro passo é analisar o meio que você está inserido e atuando, realizar um levantamento dos serviços mais procurados e como você está atendendo essa demanda.

Após um levantamento da situação atual, a organização e planejamento são essenciais. Se o marketing é composto por diversas ferramentas, é preciso avaliar qual pode ajudar a aumentar o fluxo e a procura pelo teu serviço. Aqui um ponto importante sobre uma lei universal do mercado, quanto maior a procura o preço tende a aumentar.

Em relação ao planejamento, deve ser avaliado onde e quanto investir em propaganda. A principal ferramenta hoje são as mídias digitais, onde muitos acreditam que com um investimento pequeno podem melhorar os resultados. Mas independente do meio de divulgação, é importante definir um público alvo de acordo com os serviços oferecidos, localização, preço, horários, entre outros. Aqui a ajuda profissional pode ser muito relevante.

Tanto acredito em receitas ou estratégias pré-estabelecidas, que inúmeros casos de sucesso são as franquias de clínicas odontológicas, onde fica claro que na maioria dos casos a padronização dos processos trazem vários benefícios e aumento na receita das clínicas. Além das franquias também poderia citar o papel de consultores comerciais.

Mesmo nessa breve conversa, podem ser extraídos alguns princípios que venham a auxiliar na reflexão de cada um de nós. Mesmo para os mais experientes na parte comercial, ou quem pensa em se tornar um franqueado, a principal dica que posso deixar é que ao perceber necessidade de mudança, avalie a necessidade da mudança de **atitude**. Receitas “milagrosas” só funcionam acompanhadas de muito trabalho e dedicação.

Um forte abraço
Fiquem todos com Deus.

E-mail do autor: sandrohbs@prof.unipar.br

Como citar este artigo:

Santos SHB. Hora de aumentar o faturamento da sua clínica. Full Dent. Sci. 2021; 13(49):5. DOI: 10.24077/2022;1350-GM5



www.businessdental.com.br
www.facebook.com/businessdental