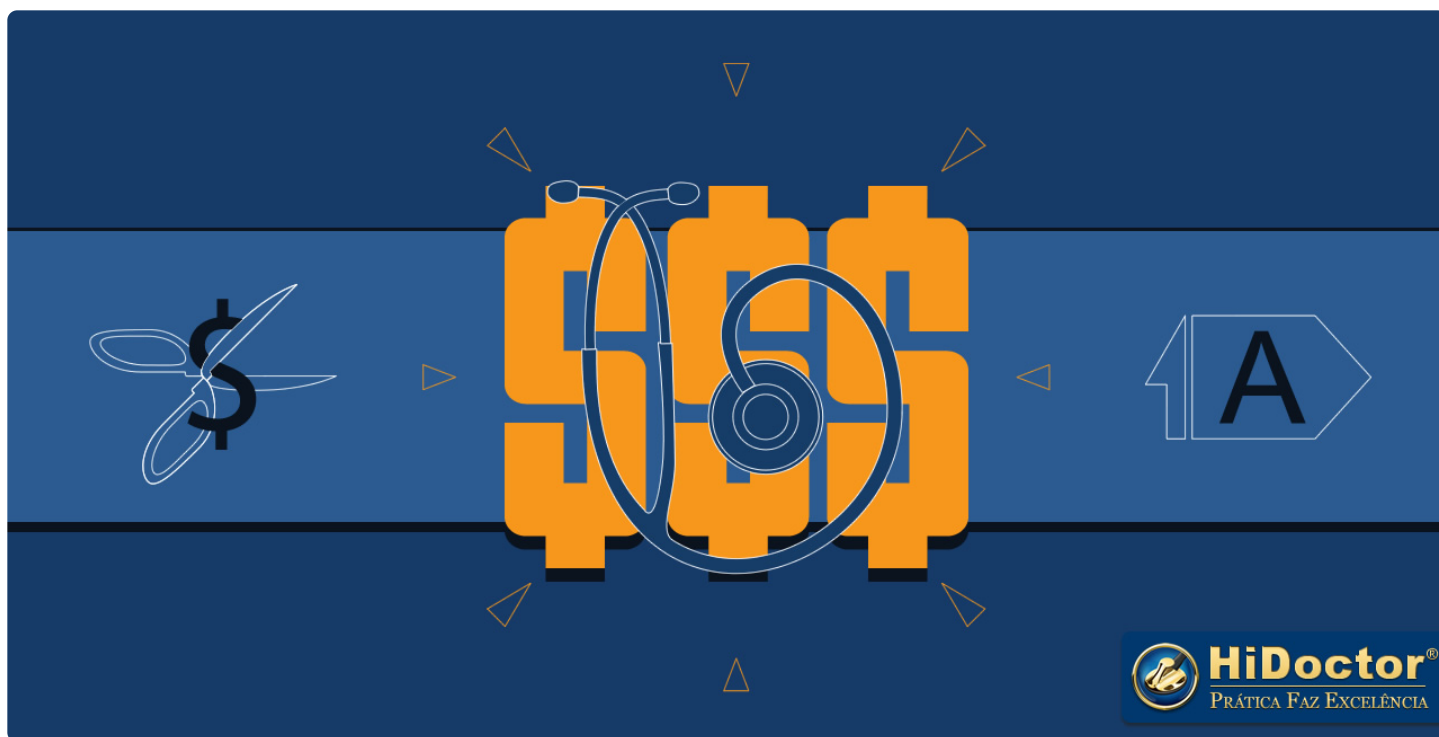


5 métodos para aumentar a rentabilidade do consultório

O sucesso de um consultório pode ser medido em termos de sua rentabilidade: quantos pacientes consegue atender e trazer lucros líquidos compatíveis com as expectativas profissionais e salariais do médico.

Neste post separamos 5 métodos compreensíveis para você aumentar a rentabilidade de seu negócio com medidas simples e seguras que, no médio e longo prazo, tendem a trazer benefícios para a saúde financeira do seu consultório.



1. Reduzir despesas

A experiência de gestores de empresas diz que “sempre há custos para reduzir”. É possível que você já esteja operando sem qualquer gasto supérfluo, mas ainda é possível fazer economias pequenas em vários gastos para resultar numa grande economia no fim do mês:

- Qualquer produto comprado para o consultório, seja material de escritório, equipamentos e até mesmo as cortesias do cafezinho, pode ser renegociado com o distribuidor.
- O mesmo vale para serviços como telefonia e consultorias. Tente renegociar os contratos e, caso a empresa ofereça resistência na redução de preços, faça orçamento com outras empresas.
- Sempre que precisar fazer um novo gasto relevante (seja ele recorrente ou único), faça mais de um orçamento antes de tomar uma decisão.
- Custos com energia podem ser reduzidos com eficiência energética, desligando os aparelhos e ar-condicionado no horário de almoço e trocando as lâmpadas por luzes led, por exemplo.
- Tente renegociar o aluguel (quando feito direto com locatário, pode haver uma margem maior de negociação). Se você conseguir se organizar, pague alguns meses adiantados para obter descontos.

Um ponto muito importante do controle de gastos é saber quanto se gasta em média, e assim conseguir se programar para o futuro. Por isso **é importantíssimo o uso de uma ferramenta de controle de gastos** que ajude a monitorar suas despesas fixas e variáveis. O levantamento inicial é, certamente, trabalhoso, mas com ele você terá controle sobre os valores e saberá facilmente identificar seu padrão de gastos.

A redução de custos tem um limite, não sendo possível operar abaixo de um certo valor.

Por isso é importante pensar, também, numa possibilidade de aumentar a entrada de dinheiro, como abordamos nos próximos tópicos.

2. Aumentar o volume de atendimentos

Enquanto a redução de custos tem um limite muito claro, **o aumento dos ganhos com atendimento tem um horizonte de possibilidades muito maior.**

Para consultórios, o aumento do volume de atendimentos quase sempre é sinônimo de trazer novos pacientes, mas também pode significar promover uma campanha para que

pacientes antigos retornem para realização de exames de rotina e *check-ups*.

Algumas vezes o volume de atendimentos pode estar em queda porque o consultório está tendo **baixa retenção** de pacientes, ou porque a agenda registra um **alto número de faltas** ou, ainda, porque a **divulgação do consultório** está deixando a desejar ou mesmo prejudicando sua imagem.

Um grande fator que pode estar influenciando em um baixo volume de atendimentos são os **convênios que você atende**: seu consultório pode estar oferecendo poucas opções para seus pacientes ou então não está divulgando corretamente as possibilidades que oferece. Lembre-se de que **muitos pacientes filtram a escolha de seus médicos primeiramente pelo plano**^[1] e em seguida por outros critérios, como localidade e referências pessoais.

Outra opção que já tem adeptos em muitos setores é a ampliação do horário de atendimento fora da jornada habitual de trabalho, o que equivaleria a realizar atendimentos antes das 9h, depois das 18h ou entre 12h e 14h. Estes são os horários mais procurados pelos pacientes que têm agenda pouco flexível.

Portanto, se seu consultório não tem realizado um volume satisfatório de atendimentos, é necessário atacar a raiz do problema, seja ela a baixa retenção, um marketing ineficiente ou um alto número de faltas.

3. Valorizar seu serviço

Precificar o serviço costuma ser uma tarefa árdua para os médicos, principalmente aqueles incluídos no mercado recentemente e que operam majoritariamente com planos de saúde. Com o modelo aplainado que os planos de saúde oferecem, repassando valores abaixo das expectativas dos médicos, é muito comum que o profissional passe a oferecer e divulgar o serviço particular.

Eis que surge o dilema: oferecer um preço muito acima da concorrência lhe fará quebrar por falta de demanda; por outro lado, oferecer um preço menor que a concorrência costuma ser insustentável caso não haja um grande volume de atendimentos. É preciso equilíbrio.

Lembre-se de que preço e valor são conceitos diferentes.

Valor é o benefício que o paciente vê no seu serviço, enquanto *preço* é o que ele paga, em dinheiro, para ser atendido. Aumentar o preço sem oferecer uma contraparte no valor, que o paciente perceba no serviço, irá afastar seus clientes.

Se você pensa em cobrar mais pelo seu serviço, deverá também diferenciar-se da concorrência.

Isto significa oferecer benefícios exclusivos, de modo que os pacientes aceitarão pagar pois verão valor nessa troca. Estes benefícios podem estar relacionados ao tempo de experiência, cursos de especialização, à estrutura do consultório, à disponibilidade de atendimento ou mesmo ao tempo que você dedica para cada paciente particular.

Valorizar seu tempo e sua *expertise* é importantíssimo e por isso deve ser feito com a devida contrapartida para que o paciente perceba os benefícios que obtém com seu atendimento.

4. Introdução de novos serviços

Outra forma de aumentar a rentabilidade do consultório é conquistar novos segmentos do mercado através de serviços que você passa a ofertar. É a melhor solução para quem não pretende fazer cortes no orçamento e já tem a agenda saturada de compromissos, portanto não consegue ampliar sua base de pacientes.

Esta estratégia pressupõe investimento e/ou treinamento, seja uma nova especialização ou então aquisição de maquinários e equipamentos para realizar novos procedimentos.

Uma forma de encontrar estes novos serviços é entender o que os pacientes da sua região buscam na sua especialidade. Pode ser um novo tipo de cirurgia ou procedimento da sua área, um novo paradigma de tratamento (como o *Slow Medicine e Choosing Wisely*), uma nova dieta ou qualquer outro tópico que esteja gerando interesse no momento.

5. Aumentar a eficiência dos colaboradores

A quinta forma de melhorar a rentabilidade de uma empresa é aumentando a [produtividade de seus colaboradores](#). Quanto mais você e sua equipe conseguirem produzir durante o expediente, mais rentável será para o negócio. No contexto de seu consultório, pode significar reorganizar as funções entre os colaboradores, automatizar tarefas repetitivas e que tomam muito tempo, terceirizar alguns serviços burocráticos e otimizar a realização de rotinas comuns.

Algumas sugestões para melhorar o desempenho produtivo do consultório:

- Observe [onde o tempo é desperdiçado em seu consultório](#) e procure soluções para otimizar o fluxo de tarefas.
- A terceirização de alguns serviços burocráticos e que não trazem lucros diretamente pode deixar os profissionais mais focados naquilo que trará mais rentabilidade para o consultório. Se tarefas como prestação de contas, marketing, contabilidade, manutenção e limpeza estão sendo feitos por você ou sua equipe, há a possibilidade de estarem tomando muito tempo e trazendo resultados não satisfatórios: uma boa saída é terceirizar estes procedimentos.
- O investimento em tecnologia permite automatizar alguns pontos de gargalo, simplificando algumas tarefas, como:
 - [Agendamento online](#) ajuda a reduzir o tempo que sua secretária leva — no telefone ou pessoalmente — para agendar consultas.
 - [Confirmação automática](#) de consultas elimina gastos de tempo e ligação diários para confirmar consultas com os pacientes.
 - Coleta automática dos dados do paciente permite que ele preencha sua ficha com dados pessoais e outras informações relevantes para que você receba direto no prontuário, sem perder tempo preenchendo.
- Aplique essas ideias e também cuide da mente e do corpo para [se tornar mais produtivo](#), se sentir menos cansado e [evitar o burnout](#).

...

Dentro de cada um destes métodos específicos, você pode desenvolver estratégias para aumentar sua rentabilidade com base nas singularidades do seu consultório. Resultados

imediatos são menos comuns e tendem a se diluir ao longo do tempo, por isso, foque em decisões inteligentes que trarão mais benefícios no médio e longo prazo.

Referências:

[1] Healthcare Success. *6 of 10 People Choose a Doctor Based on a Convenient Location.*

Artigo original disponível em:

"5 métodos para aumentar a rentabilidade do consultório " - HiDoctor® Blog
Centralx®