

4 estratégias para aumentar a receita do seu consultório médico

Se você está começando um negócio, a coisa mais importante que pode determinar se ele será bem-sucedido ou não é a receita. Especialmente na área médica, a longevidade de consultório vai depender de quanta receita você está gerando. Portanto, é imperativo encontrar maneiras de **aumentar a receita** de seu consultório médico.

Quer seu consultório seja recente ou estabelecido, é importante pensar continuamente em **maneiras de aumentar os lucros**. Existem muitos métodos e estratégias que são úteis para um consultório, e talvez você já esteja usando alguns deles. As estratégias que listamos abaixo podem ter um impacto poderoso quando se trata de aumentar a receita na área de saúde, com apenas um pouco de investimento de tempo.

Confira então 4 estratégias importantes que podem ser de grande ajuda para aumentar a receita de seu consultório médico e ajudar seu **fluxo de caixa** a ser mais estável do que nunca:



1. Construa ou amplie sua presença digital

Se você ainda não tem um site médico ou qualquer tipo de [presença online](#), você está ficando para trás. Com 72% dos pacientes agora consultando a Internet para obter informações sobre saúde e 62% usando avaliações online para encontrar novos médicos, sua presença online é crucial. Provavelmente, se você não estiver online, muitos novos pacientes não o encontrarão.

Além de construir um belo site médico, existem algumas outras coisas que você deve fazer. Crie seu perfil em [diretórios online](#), como o [CatalogoMed](#), e nas principais redes sociais. Nesses espaços, divulgue os serviços que você oferece, apresente seus diferenciais, forneça informações importantes sobre saúde para educar os pacientes e convença as pessoas de que você é o profissional certo para ajudá-las.

A presença em todos esses espaços online irá ajudá-lo a aparecer nos [resultados de pesquisa](#) – além disso, seus pacientes atuais ficarão maravilhados com a sua presença online e a possibilidade de acompanhar seus conteúdos.

2. Reveja os gastos do consultório

Periodicamente é importante fazer uma revisão completa de quais são os gastos do consultório. Muitas vezes gastos desnecessários se acumulam sem que o médico perceba, além de outros gastos sofrerem aumentos que poderiam ser negociados.

Identificando todos os gastos atuais do consultório, você poderá identificar aqueles que podem ser cortados e os que podem ser negociados. Pesquise sempre outras opções de fornecedores para garantir que está obtendo o melhor custo-benefício.

Com alguns cortes aqui, e outras economias ali, é possível alcançar uma boa [redução nos gastos](#) do consultório, que farão diferença em seu lucro no fim do mês.

3. Realize atendimentos particulares

São comuns as queixas dos médicos que trabalham com [planos de saúde](#) a respeito da baixa remuneração recebida por consultas e procedimentos. Há casos de convênios médicos que chegam a pagar apenas R\$12,00 por consulta aos médicos, e mesmo o valor médio pago gira em torno de R\$60,00.

Diante dessa realidade, fazer a opção por realizar apenas atendimentos particulares em seu consultório pode aumentar muito sua receita.

Claro que, para manter a agenda cheia sem oferecer atendimento por convênios, é necessário que o médico já tenha uma base de pacientes bem estabelecida, que irá continuar fiel ao consultório mesmo pagando pela consulta particular. Invista em oferecer uma **experiência única** aos pacientes, buscando engajá-los em seus cuidados e fidelizá-los, e então colha os benefícios de poder trabalhar apenas com atendimentos particulares.

4. Ofereça pacotes para procedimentos recorrentes

Se você realiza procedimentos recorrentes em seu consultório, essa pode ser uma ótima oportunidade para aumentar sua receita.

A análise das **estatísticas financeiras do consultório** podem ajudá-lo a descobrir os procedimentos mais lucrativos dentre aqueles que você oferece, e então é possível traçar uma estratégia para oferecer esses procedimentos com condições vantajosas, que gerem adesão e fidelização do paciente.

No caso de um dermatologista, por exemplo, que realiza tratamentos que exigem várias sessões, ao invés de cobrar individualmente, é uma boa estratégia dar a opção ao paciente de pagar por um pacote que inclua todas as sessões necessárias. O pacote pode oferecer um desconto em relação às sessões individuais, ou alguma outra vantagem do modo de pagamento, por exemplo. Assim, esse modelo é atrativo tanto para o paciente, que economiza, quanto para o consultório, que garante que o paciente seguirá o tratamento até o fim, gerando assim uma receita maior, já que no outro modelo muitos pacientes não completam todas as sessões que deveriam.



Existem várias estratégias que você pode empregar para **melhorar seus resultados financeiros**, e começar por essas 4 com certeza já terá impacto em sua receita em um curto prazo.

Para otimizar as finanças de seu consultório, mantendo o devido controle financeiro e acompanhando relatórios e gráficos importantes, conte com o HiDoctor®!

O HiDoctor® é a única plataforma médica completa para seu consultório, contando com módulo financeiro integrado. Ele é o software mais utilizado por médicos e clínicas no Brasil e a Centralx® conta com mais de 30 anos de experiência no desenvolvimento de tecnologias para a área médica.

Conheça o HiDoctor®:
software médico completo
para todas as plataformas

Quero conhecer

0800 979 0400



Centralx®

Artigo original disponível em:

"4 estratégias para aumentar a receita do seu consultório médico " - HiDoctor® Blog

Centralx®