

Você sabe qual o preço médio da sua consulta?

Se você está [montando seu consultório médico](#), uma das muitas dúvidas que podem surgir é como determinar o preço de suas consultas.

Você deve ser capaz de pagar todas as suas contas, seus funcionários, investir no consultório e na atualização de seus conhecimentos e ainda tirar sua margem de lucro. **Por outro lado, é necessário que o preço seja acessível aos seus pacientes e competitivo em relação aos seus concorrentes.**

Equacionar tudo isso para chegar em um preço adequado para a consulta pode não ser tão simples. Mas existem alguns fatores que podem ser considerados para que se consiga calcular o valor ideal da consulta médica, baseando-se, por exemplo, no mercado, na estrutura que oferece e, principalmente, nos gastos que tem no consultório.



Como calcular?

Pesquisa de mercado

Para ter uma ideia inicial do preço médio que sua consulta poderá custar, é interessante fazer uma pequena [pesquisa de mercado](#). Busque identificar quanto estão cobrando os profissionais que atendem um público com perfil parecido com o seu público-alvo. Inclua na busca a região em que você trabalha e

não deixe de analisar até mesmo médicos de outras especialidades.

Este estudo já lhe fornecerá uma noção de como anda o mercado para sua área, contribuindo ainda para que após feitos os cálculos, você não cobre uma quantia que fuja muito dos padrões observados.

Consideração da estrutura

O local do seu consultório, o investimento que foi feito na montagem do mesmo, a modernidade dos equipamentos, as **tecnologias** implementadas para informatizar os processos, o conforto do ambiente, facilidades oferecidas, a capacitação dos funcionários, tudo isto conta no momento de cobrar pelo seu atendimento. Entram ainda neste cálculo as taxas de manutenção de toda a estrutura e depreciação.

Assim, se seu consultório fica numa região central, houve grande investimento no ambiente, etc., isso irá refletir em um preço mais elevado da consulta do que se o consultório fosse em local afastado e com equipamentos de menor qualidade, por exemplo.

Análise de gastos

Este é o ponto fundamental para o cálculo do valor das consultas. No fim do mês, é necessário que o ganho com todas as consultas realizadas ultrapasse o valor de todas as despesas mensais que possui.

Determinando este valor limite para que os gastos sejam pagos, daí entram ainda alguns outros fatores, como a consideração do investimento realizado, a margem de lucro, etc.

Alguns dos principais custos a serem considerados neste momento são: aluguel e condomínio, pagamento de funcionários, impostos e taxas, serviços básicos como luz, internet, telefone, seguro e água, gastos com compras de materiais em geral, manutenção de equipamentos e da estrutura, além do valor utilizado para marketing e **divulgação do consultório**.

Alguns destes gastos mensais são variáveis, como manutenção e compra de materiais, mas fazendo um correto controle do **fluxo de caixa**, é possível chegar no final do mês sabendo exatamente todos os custos e, pela análise histórica, tirar uma média do gasto mensal do consultório.

Com estes dados e considerando as horas trabalhadas por mês, é possível determinar qual o seu custo/hora, o que permitirá definir um preço base para as consultas.

Margem de lucro

Você definiu o preço base da consulta, mas claro que além de pagar todas as despesas do consultório, você precisa de uma margem, ou seja, seu ganho de fato sobre cada atendimento realizado.

Esta margem não é apenas para ganho pessoal (o que seria seu 'salário'), mas também para lhe permitir estar sempre investindo em melhorias no consultório e na atualização de seus conhecimentos.

Definir qual será sua margem de lucro sobre cada consulta pode ser um cálculo mais subjetivo, porém alguns fatores devem ser considerados. O tamanho do mercado, o nível da concorrência e até mesmo a forma como o paciente percebe o valor da consulta influenciam na margem que pode ser agregada.

Em uma área de alta concorrência e mercado saturado, por exemplo, colocar uma margem de lucro muito alta sobre a consulta pode resultar em menos pacientes se consultando com você, já que perceberão a consulta como cara e irão procurar outro médico.

Analise bem estes e outro fatores que julgar necessários e tente chegar em um valor realista, que atenda suas necessidades, mas não fuja muito dos padrões do mercado.

Estratégias de preço

Considerando os quatro fatores previamente citados, provavelmente você conseguirá chegar em um valor para suas consultas. Uma vez que este valor esteja determinado, é importante pensar também em diferentes estratégias, que busquem alcançar uma maior margem de lucro e também trazer a quantidade esperada de pacientes para o consultório.

Principalmente para consultórios recém-abertos, não adianta que o preço da consulta tenha sido corretamente calculado, se sua agenda ficar vazia e assim não atingir o número de consultas que esperava obter para cobrir as despesas. Em uma situação dessas pode-se criar estratégias como **valores promocionais** por alguns meses, de modo a criar uma base inicial de pacientes e garantir o preenchimento dos horários. A margem de lucro de cada consulta será reduzida, mas o volume de pacientes poderá compensá-la.

Outra estratégia comum é buscar **reduzir os custos** do funcionamento do consultório sempre que possível. Fique atento a desperdícios, compras desnecessárias, pesquisa para obtenção de insumos sempre com o menor preço, etc. Isso irá garantir que sobre mais dinheiro no fim do mês.

Mantenha sempre em mente a **boa administração do consultório**, e se estiver difícil dividir seu tempo entre os atendimentos e o cuidado com todas as finanças, busque profissionais que possam ajudá-lo a manter as contas organizadas e garantir sempre o máximo de lucro possível.

Valor percebido

Por fim, lembre-se do conceito de 'percepção de valor'. Por mais que o preço de sua consulta seja justo e realista, o valor percebido pelo paciente vai muito além do dinheiro em si. **E o valor percebido depende da satisfação do paciente com o atendimento.**

A pontualidade, a atenção dedicada, a consulta sem pressa, a investigação clínica para além simplesmente do problema relatado, a solicitude em responder todas as dúvidas apresentadas, todos são fatores decisivos para que o paciente sinta que o dinheiro investido na consulta, mesmo que seja alto, tenha valido a pena.

“ Gerar empatia, confiança e investir na relação médico-paciente é a melhor forma de valorizar sua consulta e fidelizar os pacientes.”



A saúde é o bem mais precioso do indivíduo, e o estudo da medicina é dispendioso e demorado. Consultas médicas que sejam justas com o investimento feito pelos médicos na profissão dificilmente serão "baratas". Mas é sim possível chegar em valores que consigam atender os interesses tanto de médicos quanto de pacientes.

Está montando seu consultório agora? Baixe nosso ebook clicando no banner abaixo e veja diversas dicas para lhe ajudar neste projeto!



Ebook gratuito

Como montar um consultório médico

Baixe agora

Centralx®

Artigo original disponível em:

"Você sabe qual o preço médio da sua consulta? " - **HiDoctor® Blog**

Centralx®