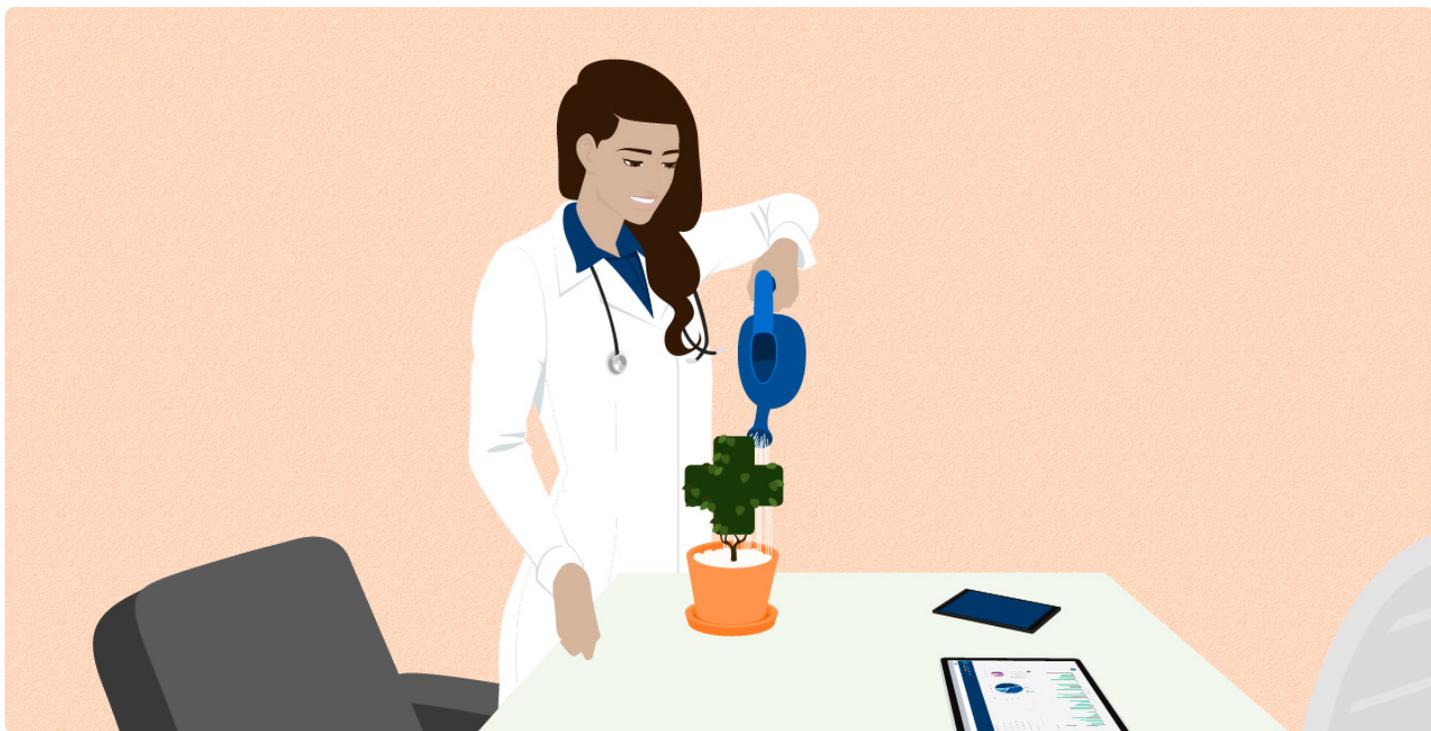


Dicas para manter e crescer seu consultório médico

Manter um [consultório médico próprio](#) nem sempre é tarefa fácil. Principalmente em tempos de crise econômica, e ainda mais quando uma pandemia é adicionada à equação, as coisas de repente podem não sair como esperado.

Para médicos dedicados a manter um consultório independente, no entanto, sempre há saídas e estratégias que podem ajudar a manter e ainda crescer o consultório.

Embora o caminho para a recuperação de eventuais interrupções ou quedas de volume nos atendimentos relacionadas à COVID-19 possa ser longo, as etapas abaixo podem ajudar os médicos independentes a manter o fluxo de receita e continuar crescendo conforme o mundo se normaliza.



Aproveite a tecnologia

Se a pandemia demonstrou alguma coisa, é que as empresas – na área da saúde e em todas as indústrias – devem estar na [vanguarda da tecnologia](#) para atender às necessidades do público.

A capacidade de oferecer **soluções de telemedicina** é uma atualização fácil de fazer no seu consultório. A taxa de adesão às teleconsultas desde março de 2020 tem crescido cada vez mais, mesmo agora com os atendimentos presenciais já ocorrendo como antes.

Ao dar aos pacientes a capacidade de acessar cuidados de saúde a partir da privacidade e segurança de suas casas, você está instantaneamente agregando valor e garantindo a continuidade dos cuidados em qualquer situação.

Investir em uma solução de **software médico** também pode fazer maravilhas para aumentar a eficiência do consultório e, conseqüentemente, melhorar os resultados. As plataformas médicas podem facilitar o agendamento para a equipe e para os pacientes, reduzir as faltas, otimizar os registros durante as consultas, facilitar a emissão de documentos, inclusive de modo totalmente digital, e assim melhorar a experiência do paciente com o atendimento.

Você também pode descobrir que a tecnologia é capaz de reduzir custos e otimizar as finanças através de ferramentas de gestão integradas.

Repense seu fluxo de caixa

Esse é um ótimo momento para criar um plano de fluxo de caixa específico para desastres e crises, para que seu consultório independente não seja prejudicado por eventos futuros.

Um plano abrangente de fluxo de caixa deve incluir:

- **Uma estratégia de dinheiro em caixa:** analise seu **fluxo de caixa** mensal típico e reduza as despesas para aumentar o dinheiro em caixa ao longo do ano. Você também pode explorar o estabelecimento de economias de emergência que cubram até seis meses de custos operacionais.
- **Um plano de contingência:** uma receita de contingência pode incluir alternativas como oferecimento de pacotes de tratamento, dependendo da sua especialidade, incluindo consultas periódicas de acompanhamento, procedimentos, etc.; realização de palestras ou cursos; venda de livros e materiais educativos autorais; entre outras ideias que aumentem e diversifiquem sua receita.
- **Uma revisão de financiamentos:** caso você tenha financiamentos ou empréstimos, converse com a instituição responsável para determinar se você se qualifica para o refinanciamento de obrigações existentes em termos mais favoráveis para economizar dinheiro. Entre em contato com cartões de crédito para saber mais sobre reduções nas taxas de juros. Você também pode ser elegível para um aumento em uma linha de crédito existente, o que pode beneficiar as necessidades futuras de dinheiro imediato e facilitar investimentos.

Invista em marketing

É hora de pensar em sua base de pacientes como vários grupos de pacientes exclusivos. Todos esses segmentos têm necessidades e interesses, oferecendo ao seu consultório a oportunidade de atender a essas necessidades e oferecer uma **experiência mais personalizada**. Aqui estão algumas dicas para acelerar seu mecanismo de marketing:

- **Socialize:** considere começar com uma página de negócios no Facebook e um perfil no Instagram para compartilhar informações interessantes e engajar os pacientes. Um perfil em um catálogo de médicos, como o [CatalogoMed](#), também pode ajudar os pacientes a encontrá-lo quando buscarem por médicos online.
- **Aposte no e-mail:** peça o endereço de e-mail de cada paciente que agenda uma consulta com você e, em seguida, segmente seus pacientes por idade e considerações de estilo de vida (por exemplo, diabéticos, atletas, etc.), para que você possa desenvolver mensagens direcionadas específicas às suas necessidades. Envie mensagens interessantes periódicas para **engajar os pacientes** em seus cuidados e incentivá-los a manter o acompanhamento médico.
- **Revisite sua presença online:** se for difícil encontrar seu consultório online, é hora de mudar isso. Amplie sua **presença em diferentes canais**, invista em um bom site médico, informativo e atualizado, poste conteúdos frequentes e invista em uma boa estratégia de SEO para ser encontrado pelos pacientes certos.

O marketing não é um investimento único. Em vez disso, é um compromisso contínuo que gera **retorno ao seu consultório**, tornando-o fácil de encontrar, responsivo às necessidades do paciente e capaz de permanecer em contato com os pacientes em qualquer circunstância.

Foque na experiência e retenção do paciente

Os pacientes desejam uma **experiência** sem estresse com seus médicos. Os consultórios que proporcionam tal experiência podem aumentar a satisfação do paciente e, portanto, a retenção, diminuindo a rotatividade de pacientes e aumentando as referências.

- **Esteja disponível online:** certifique-se de manter seus perfis online sob seu controle, interagindo com os pacientes, respondendo aos comentários e avaliações, e garantindo que as informações de contato estejam sempre destacadas e atualizadas.

- **Atualize e mantenha seu site:** certifique-se de incluir fotos de alta qualidade de seu consultório e equipe. Crie um blog abordando questões comuns de saúde para informar e educar os pacientes. Considere adicionar uma página de depoimentos onde seus pacientes possam compartilhar suas experiências (o que pode ajudar a recrutar novos pacientes).
- **Ofereça agendamento online e envie lembretes de compromissos:** ofereça conveniência aos pacientes permitindo que eles agendem suas consultas online, sem dependerem do horário de funcionamento do consultório. Invista em uma [ferramenta de agendamento](#) que integre tudo que precisa, desde o agendamento online, até os lembretes de consultas e confirmações automatizadas. Você diminuirá as faltas e irá melhorar a experiência do paciente.

...

Esses quatro pontos podem fazer uma enorme diferença nos resultados de seu consultório e no crescimento a longo prazo.

Atentar sempre para o uso da tecnologia, para sua saúde financeira, para o marketing do consultório e, principalmente, para a experiência do paciente, irá garantir que seu consultório consiga se manter e crescer, alcançando o sucesso desejado.

O HiDoctor® pode ajuda-lo em todas essas questões, através de suas ferramentas exclusivas.

O [HiDoctor®](#) é a única plataforma médica completa para seu consultório e o software mais utilizado por médicos e clínicas no Brasil. 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:

["Dicas para manter e crescer seu consultório médico" - HiDoctor® Blog](#)

Centralx®